انٹرنیٹ پر کامیاب ویب سائٹ یا آن لائن سٹور چلانے کے
لیے آسان فہم اردو زبان میں سیکھیں









ایس ای او
ڈیجیٹل مارکیٹنگ
ای کامرس
ورڈپریس
یوٹیوب

مرتب
عبدالوہاب شیرازی
www.NuktaGuidance.com

پیش لفظ

انٹرنیٹ کی دنیا سے میری وابستگی 1998 سے ہے، اس وقت Yahoo بہت مقبول ہوا کرتا تھا، جبکہ ونڈو98 ہوا کرتی تھی، بہت سارے کام بائیوس میں کیے جاتے تھے، پھر 2006 کے بعد بڑی تیزی کے ساتھ انٹرنیٹ کی دنیا میں تبدیلیاں آنا شروع ہوئیں۔ گوگل، یوٹیوب، فیس بک جیسے بڑے بڑے پلیٹ فارمز آ گئے، پھر آہستہ آہستہ عام روزمرہ کے کام بھی آہستہ آہستہ انٹرنیٹ پر منتقل ہونا شروع ہوئے، لوگوں نے انٹرنیٹ پر دکانیں سجالیں، دفاتر کھول لیے، سکول اور کالج کھل گئے، الغرض ہر کام انٹرنیٹ پر ہی ہونے لگا۔ اور اب انٹرنیٹ کے بغیر آپ اپنی عام سی دکان بھی نہیں چلا سکتے۔

انٹرنیٹ پر کام کرنے کا بھی ایک ڈھنگ ہے اگر آپ اس کے مطابق کام کریں گے تو جلدی کامیابی ملے گی، ورنہ ٹائم ہی ضائع ہو گا۔ انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے چار چیزوں کا علم ہونا نہایت ہی ضروری ہے۔

ایس ای او

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

ای کامرس

ورڈپریس

ان چاروں چیزوں کو سکھانے کے لیے بڑے برے اور مہنگے مہنگے کورسز کرائے جاتے ہیں۔ ان کورسز میں دو مسائل ہیں ایک تو یہ کہ پیسہ بہت خرچ کرنا پڑتا ہے، اور دوسرا مسئلہ یہ کہ پڑھانے والے ایسے پڑھاتے ہیں کہ پچھلی صدی میں پیدا ہوا شخص یا کم پڑھا لکھا آدمی مشکل سے ہی سمجھ پاتا ہے۔ چونکہ میں خود پچھلی صدی کا آدمی ہوں اس لیے میں نے کوشش کی ہے کہ اردو زبان اور آسان الفاظ میں ان تینوں موضوعات پر اپنی معلومات اور تجربات کو تحریری شکل میں شیئر کر دوں۔

امید کرتا ہوں آپ کو میری یہ کاوش پسند آئے گی۔

اہم نوٹ:

اس کتاب میں لکھے گئے تمام مضامین ہماری ویب سائٹ پر موجود ہیں اگر وہاں پڑھ لیں تو آپ کو زیادہ سہولت رہے گی، اس کی وجہ یہ ہے کہ وہاں ساتھ ساتھ متعلقہ تصاویر اور لنکس بھی دیے گئے ہیں، آپ لنک پر کلک کر کے فورا متعلقہ چیز کو دیکھ بھی سکتے ہیں۔ ظاہر ہے کتاب میں تو لنک کام نہیں کرتے یہاں آپ صرف پڑھ سکتے ہیں۔ اس لیے زیادہ بہتر یہی ہے کہ آپ ہماری مندرجہ ذیل ویب سائٹ پر جا کر یہ تمام مضامین پڑھ لیں جس کا لنک یہ ہے:

www.NuktaGuidance.com

شکریہ

سید عبد الوہاب شاہ شیرازی

اسلام آباد پاکستان

03470005578

Contents

ایس ای او

SEO

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

ایس ای او ماہر بننے کے لیے 10 ضروری مہارتیں

(سید عبد الوہاب شاہ)

اگر آپ SEO شروع کرنا چاہتے ہیں، تو پہلا قدم یہ معلوم کرنا ہے کہ SEO کی 10 چیزیں کیا ہیں جن کو سیکھنا ضروری ہے۔ اگر آپ ان دس چیزوں میں مہارت حاصل کر لیتے ہیں تو آپ SEO کا کام کر سکتے ہیں اور اپنے تجربے کو بڑھا کر اس مہارت سے پیسے کما سکتے ہیں۔

1۔ کی ورڈ ریسرچ کی مہارت

ایس ای او ماہر بننے کے لیے اپنے اندر مطلوبہ الفاظ کی تحقیق کرنے کی صلاحیت پیدا کرنا ضروری ہے۔ یہ وہ الفاظ ہیں جو ویب سائٹ کے مقاصد سے ملتے جلتے ہیں۔ مثلاً آپ کی ویب سائٹ پراپرٹی سے متعلق ہے تو آپ کو اس فیلڈ میں استعمال ہونے والے الفاظ کا علم ہونا چاہیے۔ اور انہیں الفاظ کو مختلف انداز سے آپ نے ویب سائٹ کے پیراگراف کیٹگریز اور ٹیگز میں استعمال کرنا ہے۔

یہ سب کرنے کا مقصد یہ ہے کہ گوگل سمیت کوئی بھی سرچ انجن جب پراپرٹی سے متعلق تلاش شروع کرے تو آپ کے صفحات اوپر رہیں یا سرچ میں فوراً سامنے آ جائیں۔

2۔ ایس ای او کی ٹیکنکل مہارتیں

SEO میں کچھ تکنیکی چیزیں ہیں جن کا جاننا بھی ضروری ہے۔ مثال کے طور پر، مختلف صفحات کے لیے ویب سائٹ کے نقشے، یو آر ایل، اور ان یو آر ایل میں کلیدی الفاظ شامل کرنے کا طریقہ جو آپ کے صفحہ کے موضوع سے متعلق ہوں۔

چند ایک مزید چیزیں ہیں جنہیں جاننا نہایت ہی ضروری ہے۔

ویب سائٹ پر خراب اور ٹوٹے ہوئے لنکس کو ہٹانا۔

آپ کی ویب سائٹ کا XML سائٹ میپ۔

بنیادی HTML اور CSS مہارتوں کا ہونا۔

پیج ٹیگز کو بہتر بنانا

اسکیما مارک اپ

میٹا ڈیٹا کا انتظام۔

اپنی SEO کی مہارت کو بہتر بنانے کے لیے گوگل کی جانب سے اس گائیڈ کو ضرور دیکھیں۔

https://developers.google.com/search/docs/beginner/seo-starter-guide

3۔ گوگل سرچ کنسول کی مہارت

ایس ای او میں مہارت پیدا کرنے کے لیے تیسری چیز گوگل سرچ کنسول کو جاننا ہے۔

گوگل سرچ کنسول ایک مفت ٹول ہے جو گوگل کی طرف سے دیا گیا ہے۔ اس ٹول کی مدد سے آپ اپنی ویب سائٹ کی کارکردگی بہتر سے بہتر بنا سکتے ہیں اور اپنی ویب سائٹ میں موجود کمزوریوں پر نظر رکھ سکتے ہیں۔

اس ٹول سے فائدہ اٹھانے کے لیے اپنی ویب سائٹ کو گوگل سرچ کنسول کے ساتھ منسلک کرنا ہوتا ہے۔ اور ویب سائٹ کو سرچ کنسول سے جوڑنے کا طریقہ جاننا ایس ای او ماسٹر بننے کے لیے ضروری ہے۔

سرچ کنسول آپ کی ویب سائٹ کی کارکردگی علاقے کے لحاظ سے بھی بتاتا ہے کہ کس علاقے اور کس ملک میں آپ کی ویب سائٹ کی کیا کارکردگی ہے۔

سرچ کنسول لائیو وزٹر کی معلومات بھی بتاتا ہے۔

سرچ کنسول کرال کی خرابیوں کے بارے بھی بتاتا ہے۔

4۔ گوگل اینالائیسٹک کی مہارت

گوگل اینالائیسٹک بھی گوگل کی طرف سے فراہم کیا جانے والا ایک مفت ٹول ہے جس کی مدد سے آپ اپنی ویب سائٹ کا باریک بینی سے تجزیہ کرسکتے ہیں۔

گوگل اینالائیسٹک آپ کو بتاتا ہے کہ آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک کب آرہی ہے، کہاں سے آرہی ہے، کس ریفرنس سے آرہی ہے، کس ٹائم آرہی ہے، کون لوگ آپ کی ویب سائٹ کو دیکھتے ہیں، ان کی عمریں کیا ہیں، ان کی جنس کیا ہے، ان کی لینگوتج کیا ہے، کس ڈیوائس پر آپ کی ویب سائٹ زیادہ دیکھی جاتی ہے، آپ کی ویب سائٹ کے کون سے صفحات زیادہ دیکھے جارہے ہیں۔

5۔ لنک بنانے کی مہارت

ایس ای او میں مہارت حاصل کرنے کے لیے لنک بنانے کی مہارت کا ہونا بھی ضروری ہے۔ گوگل کا الگورتھم لنک بلڈنگ کے ذریعے اچھی ویب سائٹس تک پہنچتا ہے۔

لنک بنانے سے مراد یہ ہے کہ آپ کی ویب سائٹ پر دوسری بڑی ویب سائٹس کے لنک ہونے چاہیئے، اسی طرح دوسری ویب سائٹس پر آپ کی ویب سائٹس کے لنک ہونے چاہیے۔ اسی طرح آپ کے ایک صفحے پر آپ کے ہی دوسرے صفحات کے لنک بھی ہونے چاہیے۔ چنانچہ ایس ای او ماہر اپنے صفحات میں الفاظ کو اچھی ویب سائٹس کے ساتھ لنک کرتا ہے۔

لیکن یہاں اس بات کا خیال رکھنا ضروری ہے کہ گوگل کی لنک بلڈنگ گائیڈ لائنز کی خلاف ورزی نہ کی جائے

6۔ آن پیج ایس ای او

آن پیج ایس ای او کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ کے صفحے پر کچھ ایسی سیٹنگز کریں جس سے وزٹر کو سہولت ملے، اسے کسی دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

مثلا آپ عنوانات کا استعمال کریں، تاکہ وزٹر فورا اس چیز تک پہنچ جائے جس کی تلاش میں وہ آپ کے پیج پر آیا ہے، اس طرح وزٹر کا ٹائم بھی بچے گا اور وہ خوش بھی ہو گا۔

آن پیج ایس ای او میں دوسری اہم چیز میٹا ڈسکرپشن ہے۔یعنی آپ کی ویب سائٹ اور پیجز کی میٹا ڈسکرپشن ہونی چاہیے جسے گوگل سرچ رزلٹ میں دکھائے گا۔اس کا فائدہ وزٹر کو یہ ہو گا کہ وہ اپنی تلاش کے مطابق درست لنک پر کلک کر کے اپنے مطلوبہ صفحے تک فورا پہنچ جائے گا۔

چونکہ گوگل خود لوگوں کو درست صفحات تک پہنچنے میں مدد دیتا ہے، اس لیے اگر آپ کے پیج کی آن پیج ایس ای او بہتر ہو گی تو آپ کا پیج فورا گوگل میں رینک کرے گا۔

7۔موبائل پیج ایس ای او

آج کے دور میں ہر کسی کے ہاتھ میں موبائل فون ہے۔اور تقریبا اسی فیصد سے زیادہ لوگ موبائل پر ہی سب کچھ دیکھتے اور سرچ کرتے ہیں۔لوگ موبائل پر سرچ کرتے ہوئے تیزی سے لوڈ ہونے والے صفحات، مختصر مگر جامع الفاظ میں بتائی گئی بات کو پسند کرتے ہیں۔ یہ وہ چیزیں ہیں جن کے لیے موبائل ایس ای او کو جاننا نہایت ضروری ہے۔موبائل ایس ای او ڈسک ٹاپ ایس ای او سے ذرا مختلف ہے۔

کیونکہ موبائل پر سرچ رزلٹ ڈسک ٹاپ سے ذرا مختلف ہوتے ہیں، یہ اختلاف علاقے، موبائل ڈیوائسز، انٹرنیٹ سپیڈ اور دیگر عوامل کی وجہ سے ہوتا ہے۔

موبائل ایس ای او مہارت پیدا کرنے کے لیے گوگل گائیڈ سے مدد لی جا سکتی ہے۔

https://developers.google.com/search/mobile-sites/get-started

8۔لوکل ایس ای او کی مہارت

لوکل ایس ای او دراصل ایس ای او کا ایک ذیلی سیٹ اپ ہے۔لوکل ایس ای او کا مطلب یہ ہے کہ آپ کا کاروبار، یا ویب سائٹ کسی لوکل چیز سے متعلق ہے، یعنی وہ کوئی خاص جگہ ہے، مثلا دکان ہے، دفتر ہے، کسی خاص علاقے کے ساتھ خاص ہے۔تو پھر آپ کو اس طرح کی ایس ای او تکنیک اختیار کرنی ہوتی ہیں کہ گوگل سرچ میں آپ کا ڈیٹا ساری تفصیلات کے ساتھ آپ کو ظاہر کرے۔

اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو اپنے صفحات پر تمام تر تفصیلات بھی درج کرنی ہوتی ہیں اور اس کے ساتھ ساتھ گوگل کے ایک فری ٹول گوگل بزنس اور گوگل میپ سے مدد حاصل کرنی ہوتی ہے۔

گوگل بزنس پر آپ اپناڈیٹااور تفصیلات درج کر کے اسے ویب سائٹ کے ساتھ لنک کر دیتے ہیں۔اس طرح گوگل اپنے رزلٹ میں پوری تفصیل کے ساتھ ایک نئے ڈیزائن میں آپ کے کاروبار کو دکھاتا ہے، جس میں آپ کا ایڈریس، فون نمبر، ویب سائٹ، اور گوگل میپ کی تفصیلا درج ہوتی ہے۔

9۔سی آر او

CRO۔(Conversion Rate Optimization) یعنی آپ کی ویب سائٹ کا جو گول ہے اس کو نہ صرف حاصل کرنا بلکہ اس میں اضافہ کرنا۔

جب آپ ویب سائٹ بناتے ہیں تو اس کا کوئی نہ کوئی مقصد ہوتا ہے۔ مثلا آپ کوئی چیز فروخت کرنا چاہتے ہیں۔ پہلے تو آپ کو ویب سائٹ پر ٹریفک لانی ہوتی ہے، پھر جب ٹریفک آنا شروع ہو جائے تو اب یہ دیکھنا ہوتا ہے کہ کتنے لوگ خریداری کر رہے ہیں؟ مثلا ایک سو وزٹر آئے اور صرف دو لوگوں نے خریداری کی تو اس کا مطلب ہے آپ کا سی آر او دو فیصد ہے۔

اور اگر ایک ہزار وزٹر آئے اور صرف بیس لوگوں نے خریداری کی تو تب بھی آپ کا سی آر او دو فیصد ہی ہے۔

اس پرسنٹیج میں اضافہ کرنے کو ہی سی آر او کہتے ہیں۔

اس مقصد کے حصول کے لیے کیا کیا تکنیک اختیار کرنی چاہیے ان باتوں کا علم ہونا ایس ای او ماسٹر کے لیے نہایت ہی ضروری ہے۔ کیونکہ آپ ٹریفک تو لا رہے ہیں لیکن ٹریفک لانے کا مقصد حاصل نہیں ہو رہا تو پھر کوئی فائدہ نہیں۔

فائدہ

سی آر او کے لیے مندرجہ ذیل چیزیں نہایت ہی ضروری ہیں:

١. کال ٹو ایکشن، یا سائن اپ، یا بائے نو بٹن

٢۔ اے بی ٹیسٹنگ۔ اے بی ٹیسٹنگ کا مطلب ہے آپ دو یا تین طرح کے پیجز بنائیں اور ان کو ٹیسٹ کریں کس پیج سے سی آر او میں اضافہ ہو رہا ہے۔ مثلا ایک پیج پر دس فیصد ڈسکاونٹ، دوسرے پر پندرہ فیصد ڈسکاونٹ۔ ایک پیج کا ڈیزائن دوسرے پیج سے مختلف ہو۔ ایک پیج پر ایک طرح کی تصاویر، اور دوسرے پیج پر دوسری طرح کی تصاویر وغیرہ

10۔ایس ای او ماسٹر ٹولز

ایس ای او ماہر بننے کے لیے ان ضروری ٹولز کا جاننا بھی ضروری ہے جو آپ کی ویب سائٹ کی ایس ای او کو بہتر بنانے میں آپ کی مدد کرتے ہیں۔

مثلا

اہر فس ویب ماسٹر ٹول

https://ahrefs.com/webmaster-tools

سیمرش ٹول

https://www.semrush.com/

موز ایس ای او ٹول

https://moz.com/

چیختا ہوا مینڈک

https://www.screamingfrog.co.uk/seo-spider/

دیگر مہارتیں

ان دس مہارتوں کے علاوہ بھی کچھ ایسی چیزیں ہیں جو ایس ای او منیجر میں ہونا ضروری ہیں۔

١۔ تنقیدی سوچ

یعنی آپ کی تنقیدی سوچ ہونی چاہیے، آپ ہر چیز کو تنقیدی نظر سے دیکھیں اور ان کا تجزیہ کریں، پھر اس کا حل تلاش کریں۔

۲۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی مہارتیں

یعنی میڈیا اور سوشل میڈیا پر کسی بھی چیز کی مارکیٹنگ کیسے کی جاتی ہے، اور کہاں کہاں کی جاسکتی ہے۔

۳۔ کمیونیکیشن کی مہارتیں

آپ کی اچھی کمیونیکیشن یعنی گفتگو آپ کے گول کو حاصل کرنے میں بہت مفید ثابت ہوتی ہے۔ اگر آپ اچھی گفتگو کر سکتے ہیں تو مٹی کو بھی بیچ سکتے ہیں۔

٤۔ پروجیکٹ منیجمنٹ مہارت

آپ کا جو پروجیکٹ ہے اسے منظم کرنا یہ بھی نہایت ضروری ہے تاکہ کم وقت، کم سرمائے سے آپ زیادہ سے زیادہ گول حاصل کر سکیں۔ اگر آپ کا کام منظم نہیں ہو گا تو وقت بھی ضائع ہو گا اور سرمایہ بھی ضائع ہو گا۔

خلاصہ

ایس ای او ایک مسلسل سیکھنے والا عمل ہے، ایک دن میں کوئی بھی ماہر نہیں بن سکتا۔ وقت کے ساتھ ساتھ ٹیکنالوجی ترقی کرتی رہتی ہے، گوگل یوٹیوب فیس بک سمیت انٹرنیٹ کے الگورتھم تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔ اس لیے یہ سیکھنے کا عمل ہمیشہ جاری رہتا ہے۔

آن پیج ایس ای او کیا ہے؟؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

اپنے ویب پیج کو گوگل سرچ میں اوپر لانے کے لیے آن پیج ایس ای او(On-Page SEO) کی بہت اہمیت ہے۔اگر آپ نے ویب سائٹ بنائی ہے تو کسی مقصد کے لیے بنائی ہے،اور وہ مقصد حاصل کرنے کے لیے آپ کو ویب ٹریفک کی ضرورت ہے،اگر ٹریفک نہیں تو آپ کو مقصد حاصل نہیں ہو سکتا۔اور ٹریفک حاصل کرنے کے لیے آپ کو پوسٹ کرتے وقت صفحے پر کچھ ایسی تکنیک اختیار کرنی ہوتی ہیں تاکہ گوگل کو آپ کا پیج تلاش کرنے میں آسانی ہو۔بلکہ یہ کہنا زیادہ بہتر ہو گا کہ گوگل آپ کے پیج کو سب سے اوپر لانے پر مجبور ہو جائے۔جہاں تک تلاش کا تعلق ہے تو گوگل تلاش تو کر لیتا ہے لیکن سب سے اوپر اس پیج کو لاتا ہے جو سب سے بہتر ہو۔یعنی سرچ کرنے والے کے سوال کے جواب میں جو پیج سب سے بہتر ہو گا گوگل اسی کو سب سے اوپر لائے گا۔

آج کے اس مضمون میں آپ کو بتایا جائے گا کہ کیسے آپ اپنے پیج کی ایس ای او بہتر کر سکتے ہیں۔

آن پیج ایس ای او کیا ہے؟

آن پیج ایس ای او اپنے ویب صفحے کے مواد کو سرچ انجن کے لیے بہتر بنانے کو کہتے ہیں۔یعنی آپ اپنے مواد کو ان قوانین کے مطابق بنائیں جو گوگل نے اپنے سرچ سسٹم میں انسٹال کر رکھے ہیں۔کیونکہ آپ کا مواد اگر گوگل کے ان قوانین کے مطابق نہیں ہو گا تو گوگل آپ کے مواد کے بجائے کسی اور کے مواد کو تلاش کرنے والے کے سامنے پیش کر دے گا۔

اسے آن پیج اس لیے کہتے ہیں کہ یہ تکنیک آپ اپنے پیج پر اختیار کرتے ہیں۔جبکہ آف پیج ایس ای او آپ کے پیج سے باہر کی جانے والی کوششوں کو کہا جاتا ہے۔

آن پیج ایس ای او کیوں ضروری ہے؟

جیسا کہ میں نے بتایا کہ یہ اس لیے ضروری ہے کہ گوگل کو آپ کا مواد پہچاننے میں آسانی ہو،اور وہ جان سکے کہ واقعی آپ کا مواد تلاش کرنے والے کی ضرورت کو پورا کر سکتا ہے۔تاکہ گوگل اسے تلاش کرنے والے کے سامنے پیش کرے۔

آن پیج ایس ای او دراصل کچھ ایسے اشارے ہوتے ہیں جو گوگل کی طرف جا رہے ہوتے ہیں،اور گوگل ان اشاروں کو سرچ کے الفاظ کے ساتھ ملا کر چیک کرتا ہے۔

ہائی رینکنگ کے لیے 10 آن پیج ایس ای او تکنیک

1. جو مواد آپ شائع کر رہے ہیں وہ اعلیٰ معیار کا ہونا چاہیے۔
2. مواد کا ٹائٹل اور میٹاڈسکرپشن بہتر سے بہتر لکھیں۔
3. عنوانات اور پیراگراف کی اچھی فارمیٹنگ کریں۔
4. جو تصاویر اور ملٹی میڈیا اپلوڈ کریں ان کی بھی ایس ای او کریں۔
5. صفحہ کے یو آر ایل میں بھی وہی الفاظ شامل کریں جو آپ کے ٹائٹل کے ہیں۔
6. اندرونی لنکس دیں۔
7. بیرونی لنکس دیں۔
8. صفحہ کے لوڈ ہونے کی رفتار کا خیال رکھیں۔
9. ویب سائٹ موبائل فرینڈلی ہونی چاہیے۔
10. لوگوں کو راغب کریں وہ آپ کے مضمون پر کمنٹ کریں۔

۱۔ اعلیٰ معیار کا مواد

مواد کے اعلیٰ معیار میں مندرجہ ذیل باتیں شامل ہیں:

1. متن، تصاویر، ویڈیوز، پرزنٹیشن، فارمیٹنگ، تحقیق، حوالہ جات وغیرہ۔
2. ایسا مواد جو پہلے کسی اور ویب سائٹ پر شائع ہو چکا ہے، حتیٰ کہ اگرچہ وہ آپ کا اپنا ہی ہو، اسے شائع کرنا اچھا نہیں ہے۔
3. آپ کا مواد ویڈیوز یا تصاویر کی صورت ہے تو اس کے ساتھ بھی کچھ نہ کچھ تحری ضرور لکھیں۔
4. جو مواد آپ پبلش کر رہے ہیں وہ تحقیق شدہ ہونا چاہیے۔

۲۔ مواد کا ٹائٹل اور میٹاڈسکرپشن بہتر سے بہتر لکھیں۔

1. پیج کا عنوان یا مواد کا عنوان ایس ای او کے عوامل میں سے ایک اہم عمل ہے۔
2. عنوان لکھتے وقت ایسے الفاظ استعمال کریں جن سے پورے مضمون کے موضوع کی طرف اشارہ ہو رہا ہو۔
3. عنوان اور ٹائٹل مختصر رکھیں، زیادہ لمبا ٹائٹل پسند نہیں کیا جاتا۔

4. ٹائٹل میں طاقتور اور متوجہ کرنے والے الفاظ استعمال کریں، اور نمبرز کا استعمال کریں، مثلا: پیسہ کمانے کے دس آسان طریقے
5. پیج کی ڈسکرپشن آپ الگ سے خود بھی ۲۰۰ الفاظ میں لکھ سکتے ہیں لیکن گوگل اسی کو دکھانے کا پابند نہیں، گوگل اکثر آپ کے پورے آرٹیکل میں سے سرچ کے الفاظ سے ملتی جلتی دو لائنیں اٹھا کر لوگوں کو دکھا دیتا ہے۔

۳۔ عنوانات اور پیراگراف کی اچھی فارمیٹنگ کریں۔

1. اپنے پیج کو اچھا ٹائٹل دیں، پھر مواد کو عنوان دیں جو ایچ ۱ ہونا چاہیے۔ پھر ایچ ۲، ایچ ۳ وغیرہ یعنی ٹائٹل، ذیلی ٹائٹل۔
2. اسی طرح پیراگراف کی فارمیٹنگ اچھی کریں، یعنی کومہ، فل سٹاپ وغیرہ کا خیال رکھیں۔
3. آرٹیکل کو محض صفحے پر پھینک نہ دیں بلکہ اس کو خوب سنواریں۔ جن الفاظ کو نمایاں کرنا ہو انہیں بولڈ کریں، ترچھا کریں۔
4. فونٹ کا سائز ۱٤ پکسل رکھیں۔
5. مواد کو تین چار لائنوں کے پیراگراف میں تقسیم کریں تا کہ پڑھنے میں آسانی ہو۔

٤۔ جو تصاویر اور ملٹی میڈیا اپلوڈ کریں ان کی بھی ایس ای او کریں۔

- تصاویر کی ایس ای او سے مراد یہ ہے کہ تصاویر کے نام میں بھی وہی الفاظ استعمال کریں جو آپ کے مضمون کا ٹائٹل ہیں، یا جس بارے میں تصویر ہے۔ تصویر کا نام اس طرح نہیں ہونا چاہیے مثلا: امیج ۱
- تصاویر کو چونکہ سرچ انجن نہیں جانتا اس لیے ان کا نام رکھنا ضروری ہے۔ اسی طرح تصویر کے ساتھ بھی چند الفاظ میں تصویر کی وضاحت کریں۔ یعنی ان کا نام اور ڈسکرپشن بھی موضوع اور ٹائٹل کے مطابق ہو۔
- تصاویر کی فارمیٹنگ بھی کریں، انہیں ریسائز کریں، ان کا سائز کم بائٹ میں رکھیں تا کہ لوڈ ہونے میں مشکل نہ ہو۔

٥۔ یو آر ایل کی سیٹنگ

- اپنے یو آر ایل کو بھی ٹائٹل یا موضوع کے مطابق بنائیں اور کم سے کم یو آر ایل رکھیں۔
- اپنے مواد کی کیٹگریز میں تقسیم کریں، پھر ذیلی کیٹگریز بنائیں۔ اس سے متعلقہ مواد تلاش کرنے میں گوگل اور صارف دونوں کو آسانی ہوتی ہے۔

٦۔اندرونی لنکس دیں

- آپ کے مضمون میں اندرونی لنکس ہونے چاہیے،یعنی موقع کی مناسبت سے جہاں چاہیں اپنے ہی کسی دوسرے صفحے یا مضمون کا لنک ایڈ کریں،ورنہ جو وزٹر آئے گا اس مضمون کو پڑھ کر چلا جائے گا۔
- اندرونی لنکس دینے سے گوگل کو بھی ہیلپ ملتی ہے اور وہ ان صفحات کو بھی نمایاں کرتا ہے جن کے آپ نے لنک دیے ہوئے ہیں۔
- اس طرح کرنے سے گوگل یہ سمجھتا ہے کہ یہ صفحات بھی اہم صفحات ہیں۔
- اندرونی لنک آپ خود بھی شامل کر سکتے ہیں اور اس کے لیے انٹرنل لنک نامی پلگ ان بھی دستیاب ہے۔

۷۔بیرونی لنکس دیں

- یعنی اپنے صفحے پر کسی اور ویب سائٹ کا لنک دیں،یہ بطور حوالہ بھی ہو سکتا ہے اور ویسے بھی۔یہی لنک اس دوسرے شخص کی ویب سائٹ کے لیے بیک لنک کہلاتا ہے جس کی ایس ای او میں بہت اہمیت ہے۔ آپ سوچ رہے ہوں گے اس کا ہمیں کیا فائدہ ہے؟
- بیرونی لنک دینے سے گوگل یہ سمجھتا ہے کہ یہ واقعی تحقیقی مواد ہے جس میں بیرونی حوالے بھی دیے ہوئے ہیں،اسی طرح پڑھنے والا بھی آپ پر اعتماد کرتا ہے کہ یہ گفتگو باحوالہ ہو رہی ہے۔
- اس کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ آپ نے جس کا لنک دیا ہے آپ اسے بھی بتا سکتے ہیں کہ میں نے آپ کو بیک لنک دیا ہے آپ بھی مجھے دے دیں، ممکن ہے وہ آپ پر ترس کھا کر آپ کو بیک لنک دے ہی دے۔

بیرونی لنک دیتے وقت چند باتوں کا خیال رکھیں۔

1. بطور حوالہ درست اور بااعتماد سائٹ کا لنک دیں۔
2. اس بات کا خیال رکھیں کہ پڑھنے والے کو واقعی اس لنک سے فائدہ ہو گا۔
3. اگر بطور حوالہ کسی ایسی ویب سائٹ کا لنک دینا ضروری ہو جن پر آپ کو اعتماد نہیں ہے تو نو فالو کا ٹیگ استعمال کریں۔

۸۔ صفحہ لوڈ ہونے کی رفتار

گوگل ویب کو تیز ترین بنانے کے لیے بہت پیسہ خرچ کر رہا ہے، اسی بات کو مد نظر رکھتے ہوئے گوگل نے رینکنگ کے عوامل میں ویب سائٹ کی رفتار کو بھی شامل کیا ہوا ہے۔ اس مقصد یہ ہے کہ ہر ویب سائٹ مالک رینکنگ حاصل کرنے کے لیے خود ہی اپنی ویب سائٹ کی رفتار کو تیز کرنے کی کوشش کرے۔

ویب سائٹ کے لوڈ ہونے کی رفتار کا تعلق صرف رینکنگ سے نہیں، بلکہ آپ کا وزٹر بھی سست ویب سائٹ کو چھوڑ کر چلا جاتا ہے، اس لیے ویب ماسٹر کو اس مسئلے پر خصوصی توجہ دینی چاہیے۔

۹۔ موبائل فرینڈلی ویب سائٹ

۶۰ فیصد سرچز موبائل سے آ رہی ہیں۔ اس کا مطلب ہے اگر آپ کی ویب سائٹ موبائل فرینڈلی نہیں ہے تو ہر سو میں سے ۶۰ وزٹر آپ کھو رہے ہیں۔

۱۰۔ کمنٹ اور تبصرے

عام خیال یہی ہے کہ فیس بک سمیت دیگر سوشل میڈیا ویب سائٹ کی موجودگی میں اب کون ہے جو بلاگ اور آرٹیکلز کے کمنٹ پڑھتا ہوگا؟ یہ خیال غلط ہے، اب بھی لوگ آرٹیکلز کے نیچے کمنٹس لکھتے بھی ہیں اور پڑھتے بھی ہیں۔

جب کوئی شخص کمنٹ لکھتا ہے تو وہ پہلے سے موجود کمنٹس کو پڑھتا بھی ہے جس سے اس کا زیادہ وقت آپ کی ویب سائٹ پر گزرتا ہے۔

اس لیے لوگوں کو اس طرف راغب کرنا چاہیے کہ وہ کمنٹ کریں۔

آن پیج ایس ای او زیادہ اہم ہے یا آف پیج ایس ای او؟

کسی بھی ویب سائٹ کے لیے آن پیج ایس ای او اور آف پیج ایس ای او دونوں ہی اہم ہیں، لیکن ان دونوں میں سے آن پیج ایس ای او زیادہ اہم ہے۔ کیونکہ آف پیج ایس ای او صرف ٹریفک لاتی ہے، اگر ٹریفک آ جائے اور آپ کی آن پیج ایس ای او نہیں ہے مواد بکھرا پڑا ہے، منظم نہیں ہے، تو پھر وہ ٹریفک بھاگ جائے گی اور آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہو گا۔

آرٹیکل کا خلاصہ

اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ آن پیج SEO اور آف پیج SEO کے درمیان فرق کو سمجھتے ہیں۔

یقینی بنائیں کہ آپ کا مواد اصلی، مفید اور اچھی طرح سے تحقیق شدہ ہے۔

مطلوبہ الفاظ، طاقتور الفاظ اور نمبرز شامل کر کے اپنے صفحہ کے عنوانات کا جائزہ لیں اور ان کو بہتر بنائیں۔

اپنے صفحہ کے لیے بہترین ڈسکرپشن لکھیں۔

آپ کے صفحہ پر ایک ایچ ۱ لازمی ہونا چاہیے۔

اپنے مواد کی اچھی طرح فارمیٹنگ کریں۔ پیراگراف، بلوڈ، اٹالک، کومہ، فل سٹاپ وغیرہ

یو آر ایل مختصر اور موضوع کے الفاظ پر مشتمل ہو۔

اندرونی اور بیرونی لنکس شامل کریں۔

موبائل فرینڈلی تھیم استعمال کریں۔

کمنٹس کے جواب دیں اور شکریہ ادا کریں۔

آف پیج ایس ای او کیا ہے

(سید عبدالوہاب شاہ)

آف پیج ایس ای او اور آن پیج ایس ای او میں یہ فرق ہے کہ آن پیج ایس ای او وہ ہوتی ہے جو آپ اپنے پیج پر کرتے ہیں اور وہ آپ کے کنٹرول میں ہوتی ہے۔

جبکہ آف پیج ایس ای او وہ ہوتی ہے جو پیج سے باہر ہوتی ہے اور مکمل آپ کے کنٹرول میں نہیں ہوتی۔ آف پیج ایس ای او کا اہم عنصر وہ لنکس ہیں جو دوسرے لوگ اپنی اپنی ویب سائٹ پر لگاتے ہیں۔ یعنی آپ کی ویب سائٹ کے لنک جب دوسرے لوگ حوالے کے طور پر اپنی اپنی ویب سائٹ پر دیتے ہیں تو یہ آف پیج ایس ای او ہے۔

اس کام کو کچھ لوگ مصنوعی طریقے سے کرتے ہیں۔ یعنی خود ہی دوسری ویب سائٹس پر اپنی ویب سائٹ کے لنک بناتے ہیں، یا ریکوسٹ کرتے ہیں۔ اس مصنوعی طریقے سے پہلے بہت فائدہ ہوتا تھا لیکن اب گوگل کا الگورتھم بہت سمجھدار ہو چکا ہے اور وہ اس طرح کے مصنوعی کام کو پہچان لیتا ہے، جس سے فائدہ کے بجائے الٹا نقصان ہو جاتا ہے۔

اب تو گوگل الگورتھم لائک اور شیئرز کو بھی اہمیت نہیں دیتا۔ اس لیے آف پیج ایس ای او کے لیے ہمیں بہت زیادہ محنت کی ضرورت ہے۔ کاپی پیسٹ سے کام نہیں چلنے والا۔ اس لیے بہت محنت کرنے کی ضرورت ہے۔ کسی بھی موضوع پر لکھیں تو پوری تحقیق سے یونیک قسم کی تحریر لکھیں تاکہ دوسرے لوگ خود آپ کی ویب سائٹ کا لنک بطور حوالہ کے اپنی ویب سائٹ پر استعمال کریں۔ یہی اصل طریقہ ہے لیکن یہاں تک پہنچنے میں کئی مہینے یا سال بھی لگ سکتے ہیں۔

یہاں ہم چند مزید طریقے بھی بتا دیتے ہیں جنہیں آپ اختیار کر سکتے ہیں:

1۔ لنکس حاصل کرنے کے لیے آپ کی تحریر اور مواد نہایت موثر ہونا چاہیے۔ آپ کی تحریر جتنی موثر ہو گی، اتنے ہی زیادہ لوگ اسے بطور حوالہ اپنی ویب سائٹ میں استعمال کریں گے۔

2۔ دوسری ویب سائٹس پر آپ لکھیں اور وہاں بطور حوالہ اپنی ویب سائٹ کا لنک دیں۔ اکثر لوگ ایسا کرتے ہیں اور پہلے اس سے بہت فائدہ بھی ہوتا تھا لیکن اب گوگل ایسی پوسٹس میں دیے گئے لنک کو اتنی ترجیح نہیں دیتا لیکن پھر بھی جہاں آپ لنک پوسٹ کر رہے ہیں وہ ویب سائٹ اگر طاقتور ویب سائٹ ہے تو آپ کو بھی فائدہ ہو گا۔

3۔ لنکس دینے کی درخواست

کچھ لوگ یہ طریقہ اختیار کرتے ہیں کہ بڑی بڑی ویب سائٹس کے مالکان کو ای میل کرکے اپیل کرتے ہیں کہ: برائے مہربانی آپ میری ویب سائٹ کا لنک اپنی کسی پوسٹ میں دے دیں۔

اس طرح کی درخواستوں کو عام طور پر رد ہی کر دیا جاتا ہے، لیکن کوشش کرنے میں کوئی حرج نہیں شاید آپ کی پچاس درخواستوں میں سے دو چار قبول کر لی جائیں۔

4۔ کچھ لوگ ایسا کرتے ہیں کہ اپنی ویب سائٹ پر دوسروں کی ویب سائٹ کا لنک دیتے ہیں اور پھر اس ویب سائٹ کے مالک کو اطلاع دیتے ہیں کہ ہم نے آپ کا لنک اپنی ویب سائٹ پر دیا ہے، آپ بھی ہمارا لنک اپنی ویب سائٹ پر دیں۔

5۔ سوشل میڈیا کے ذریعہ لنک بنانا

اگرچہ گوگل کے نظر میں سوشل میڈیا پر لنک پوسٹنگ سے آپ کی رینکنگ میں اضافہ نہیں ہوتا کیونکہ سوشل میڈیا کے تمام لنک نو فالو لنک ہوتے ہیں، جس کا مطلب ہے سرچ انجن اسے نظر انداز کر دیتا ہے۔ لیکن پھر بھی سوشل میڈیا پر شیئرنگ فائدے سے خالی نہیں، نئی ویب سائٹ پر ٹریفک لانے کے لیے سوشل میڈیا سے بھرپور فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

آپ کی ویب سائٹ کی رینکنگ کو وہ کمنٹس بھی فائدہ دیتے ہیں جو دوسرے لوگ آپ کی تحریر، پروڈکٹ، یا سروس کے بارے میں کرتے ہیں، خاص طور پر اگر یہ کمنٹس Google Business، yelp، اور Trustpilot پر ہوں۔

آرگینک سرچ کیا ہے؟

(سید عبدالوہاب شیرازی)

آپ آن لائن کوئی بھی کاروبار کر رہے ہیں، یا آپ کی ویب سائٹ ہے اور اس پر آپ نے اپنی پروڈکٹس لگائی ہوئی ہیں، صرف اتنا کام کرنے سے آپ کا کاروبار نہیں چلتا بلکہ آپ کو اس کی مارکیٹنگ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ مارکیٹنگ پیسے دے کر اشتہار چلانے سے بھی ہوتی ہے اور بغیر پیسے دیے اچھی ایس ای او کرنے سے بھی ہوتی ہے۔ چنانچہ وہ ٹریفک جو بغیر پیسے دیے محض سرچ رزلٹ سے آپ کی ویب سائٹ پر آتی ہے اسے آرگینک سرچ ٹریفک کہا جاتا ہے۔

اسے بہتر طور پر سمجھنے کے لیے نیچے دی گئی تصویر پر غور کریں۔

social media packages

Paid Search Results

Social Media Package Services | Our Experts Will Do The Job

www.fiverr.com/

Organic Search Results

Social Media Packages for Small Business - Reliablesoft.net

https://www.reliablesoft.net › social-media-packages

A Guide to Social Media Management Pricing and Packages ...

https://streambankmedia.com › guide-social-media-management-pricing-pac...

جب آپ گوگل میں کوئی چیز سرچ کرتے ہیں تو سب سے اوپر پہلا لنک عام طور پر اشتہاری لنک ہوتا ہے، جس کے ساتھ باریک سا(ایڈ) لکھا ہوتا ہے۔ یہ اشتہاری لنک کبھی ایک کبھی دو تین بھی ہوتے ہیں۔ پھر اس کے بعد والے لنک رینکنگ کی بنیاد پر ترتیب سے آرہے ہوتے ہیں۔ انہیں لنکس کو آرگینک سرچ کہا جاتا ہے۔

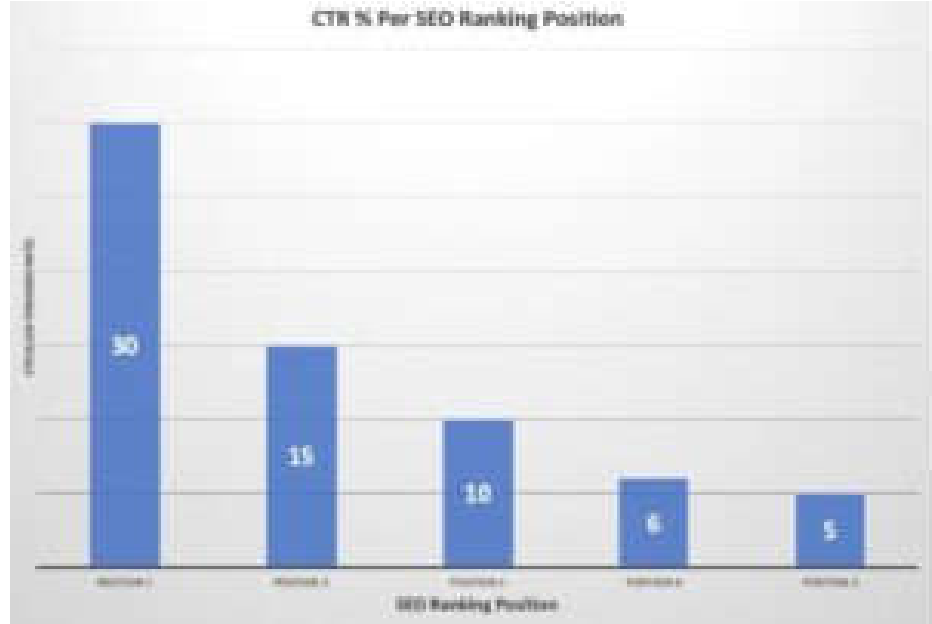
اپنی ویب سائٹ پر زیادہ ٹریفک لانے کے لیے ان لنکس میں ٹاپ پر جگہ حاصل کرنا بہت ضروری ہے، اور ان لنکس سے آنے والی ٹریفک سے بہت فائدہ ہوتا ہے۔

آرگینک سرچ اتنی اہم کیوں ہے؟

آرگینک سرچ سے آنے والی ٹریفک اس لیے اہم ہوتی ہے کہ اس طریقے سے آنے والا اپنی مرضی سے آتا ہے۔ اور وہ کسی چیز کی تلاش میں ڈھونڈتا ڈھونڈتا آتا ہے۔ اگر وہ آپ کی ویب سائٹ پر خود آیا ہے تو وہ آپ کے لیے بہت قیمتی ہے۔

آرگینک سرچ کے مقابلے میں سوشل میڈیا سے آنے والی ٹریفک کی اتنی اہمیت نہیں ہوتی، کیونکہ وہ آپ کے کنٹرول میں ہوتی ہے، آپ اپنے دوستوں سے لنک شیئر کر کے انہیں وزٹ کرنے کی درخواست بھی کر سکتے ہیں اور وہ اپنی ضرورت سے نہیں آتے، بلکہ آپ کی دوستی کا خیال رکھ کر بھی ویب سائٹ وزٹ کر لیتے ہیں، اس لیے گوگل کی نظر میں سوشل میڈیا ٹریفک کی اتنی زیادہ اہمیت نہیں ہے۔

آرگینک سرچ سے فائدہ اٹھانے کے لیے آپ کی ویب سائٹ کی ایس ای او اچھی ہونی چاہیے۔ آپ کی ویب سائٹ پر کچھ ایسا مواد ہونا چاہیے جسے لوگ تلاش کر رہے ہیں اور وہ اس کی تلاش میں خود بخود یہاں آئیں۔



دی گئی تصویر سے آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ پہلے لنک پر تیس فیصد لوگ کلک کرتے ہیں، دوسرے لنک پر پندرہ فیصد، تیسرے پر دس فیصد، چوتھے پر چھ فیصد اور پانچویں پر صرف پانچ فیصد لوگ کلک کرتے ہیں۔ اسی سے آپ کو اندازہ لگا لینا چاہیے کہ آپ کی ویب سائٹ کی رینکنگ کیا ہونی چاہیے۔

بامعاوضہ سرچ اور آرگینک سرچ میں فرق

بامعاوضہ سرچ گوگل ایڈز پروگرام میں پیسے دے کر اشتہارات کے ذریعے کرائی جاتی ہے، جبکہ آرگینک سرچ مفت میں گوگل کا الگروتھم رینکنگ کے حساب سے ترتیب دیتا ہے۔

بامعاوضہ سرچ اور آرگینک سرچ دونوں (SEM) یعنی سرچ انجن مارکیٹنگ کا حصہ ہیں۔

بامعاوضہ سرچ کا نظام بولی کے ذریعے کام کرتا ہے، جو جتنی زیادہ بولی لگاتا ہے اس کا اشتہار اوپر آتا ہے جو کم بولی لگاتا ہے اس کا اشتہار نیچے آتا ہے۔ اس نظام کو پی پی سی یعنی پے پر کلک کہا جاتا ہے۔ گوگل ایڈز پر اشتہار بنانے وقت آپ سے پوچھا جاتا ہے کہ آپ پی پی سی کا کیا ریٹ رکھنا چاہتے ہیں، آپ جتنا زیادہ رکھیں گے اتنا ہی اچھا رزلٹ ملے گا۔

بامعاوضہ سرچ اور آرگینک سرچ میں ایک اور فرق یہ بھی ہے کہ بامعاوضہ سرچ کا رزلٹ فوری ملتا ہے، جبکہ آرگینک سرچ کا رزلٹ آنے میں مہینے اور سال لگ جاتے ہیں۔

آرگینک سرچ کیسے حاصل کریں؟

جیسا کہ اوپر میں نے بتایا کہ آرگینک سرچ لوگوں کے گوگل پر سرچ کرنے کے جواب میں نظر آنے والے لنکس ہوتے ہیں، اور یہ مقام فوری نہیں ملتا بلکہ اس کے لیے کئی مہینے اور سال بھی لگ جاتے ہیں۔ لہذا آپ کی ویب سائٹ کی ایس ای او جتنی بہتر ہو گی اتنا ہی جلدی رزلٹ آنا شروع ہو جائے گا۔

ایس ای او تین طرح کی ہوتی ہے۔

۱۔ آن پیج ایس ای او

یعنی ویب سائٹ کے پیج پر کچھ ایسی سیٹنگز کرنا کہ گوگل سرچ میں آسانی سے آ سکے۔

۲۔ آف پیج ایس ای او

یعنی اپنی ویب سائٹ کی پروموشن کرنا، دوسری ویب سائٹ پر اپنی ویب سائٹ کے لنکس دینا۔

۳۔ ٹیکنیکل ایس او

یعنی ویب سائٹ پر ٹیکنیکل خرابیوں کو دور کرنا اور خوبیوں کو پیدا کرنا۔

آرگینک سرچ کے لیے بہترین ایس ای او عوامل

اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کا مواد ٹائٹل، ذیلی ٹائٹل اور پیراگراف، نمبر، بریکٹ وغیرہ سے مرتب ہے۔

یقینی بنائیں کہ آپ کی ویب سائٹ تمام آلات، کمپیوٹر، ٹیب، موبائل پر درست طریقے سے لوڈ ہوتی ہے۔

ایسا مواد شائع کریں جسے لوگ تلاش بھی کر رہے ہیں اور آنے والے مطمئن بھی ہوتے ہیں۔

یاد رکھیں گوگل یا دوسری ویب سائٹ سے کاپی کر کے اپنی ویب سائٹ پر پیسٹ کرنے سے رینکنگ نہیں ملتی گوگل ایسے مواد کو نہایت ہی آسانی سے پہچان لیتا ہے۔ لہذا آپ کا مواد یونیک اور پہلے سے موجود مواد سے بہتر ہونا چاہیے۔

آرگینک سرچ حاصل کرنے کے لیے آپ کو لنک بلڈنگ کی بھی ضرورت ہے، یعنی دوسری اچھی اور معیاری ویب سائٹس پر آپ کی ویب سائٹ کے لنکس ہونے چاہیے۔

آرگینک سرچ حاصل کرنے کے لیے آپ کو کی ورڈ ریسرچ میں بھی ماہر ہونا چاہیے، یعنی آپ اپنے مواد کے موافق الفاظ کو اپنے ٹائٹل، ڈسکرپشن، کیٹگری، اور ٹیگز میں استعمال کریں۔

سی ٹی آر (CTR) یعنی آرگینک کلک تھرو ریٹ کیا ہے اور اسے بہتر بنانے کے 7 طریقے

(سید عبدالوہاب شاہ)

آرگینک کلک تھرو ریٹ Click-through rate سے مراد ان لوگوں کا فیصد ہے جو آپ کے سرچ انجن کی فہرست میں آتے ہیں اور درحقیقت آپ کی سائٹ پر کلک کرتے ہیں۔

بظاہر یہ بہت آسان معلوم ہوتا ہے لیکن یہ اتنا آسان نہیں، اور بہت سے لوگ اسے نظر انداز بھی کر لیتے ہیں۔ اگرچہ آپ اپنی ویب سائٹ کی رینکنگ کو کنٹرول نہیں کر سکتے لیکن ایسے اقدامات ضرور کر سکتے ہیں جس سے ویب سائٹ کی رینکنگ بہتر ہو جائے۔

اس مضمون میں آپ جانیں گے کہ سی ٹی آر کیا ہے؟ اور یہ کیوں اہمیت رکھتا ہے۔

سی ٹی آر کیا ہے؟

سی ٹی آر (کلک تھرو ریٹ) ان سرچ کرنے والوں کا فیصد ہے جو سرچ کے نتائج سے آپ کی ویب سائٹ پر آتے ہیں۔

گوگل یہ چاہتا ہے کہ لوگوں کو کم وقت میں زیادہ فائدہ پہنچے۔ چنانچہ سرچ رزلٹ میں آپ کے لنک پر جتنے زیادہ کلک ہوتے ہیں آپ کو اتنا ہی اونچا درجہ ملتا ہے۔

ایسے بہت سے عوامل ہیں جو آپ کی رینکنگ کو متاثر کرتے ہیں اور وہ آپ کے کنٹرول میں بھی ہیں۔

آرگینک سرچ کے لیے بہترین سی ٹی آر کیا ہے۔؟

سرچ رزلٹ پر کلک کرنے کی شرحیں مختلف ہوتی ہیں۔ عام طور پر پہلے نمبر کے لنک پر ٣٤ فیصد کلک ہوتے ہیں۔ جبکہ پہلے تین لنکس پر ٦٠ فیصد کلک ہوتے ہیں۔ جبکہ دوسرے پیج کو عام طور پر صفر سی ٹی آر ملتا ہے۔ اس سے معلوم ہوا صرف پہلے صفحے پر جگہ حاصل کرنا کافی نہیں بلکہ پہلے تین لنکس میں جگہ بنانا ضروری ہے۔

سی ٹی آر یعنی آرگینک کلک تھرو ریٹ کیوں اہم ہے؟

سی ٹی آر آپ کی ٹریفک کا وہ فیصد ہے جو آپ سرچ انجن سے حاصل کرتے ہیں۔ اس کو بہتر بنانا دو وجوہات کی بنا پر بہتر ہے۔

۱۔ اپنے سی ٹی آر کو بہتر بنا کر آپ بغیر کسی اضافی محنت کے زیادہ ٹریفک حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے سی ٹی آر کو ایک فیصد سے بڑھا کر دو فیصد کر لیتے ہیں تو گویا آپ نے اپنی ٹریفک دو گنا کر دی۔

۲۔ سی ٹی آر آپ کی رینکنگ کو بہتر بناتا ہے۔ اگر یہ بہتر ہے تو آپ کی ویب سائٹ اوپر رہے گی، اگر یہ خراب ہے تو آپ کی ویب سائٹ مزید نیچے چلی جائے گی۔ سی ٹی آر واحد ایسی چیز ہے جو آپ کے کنٹرول میں ہے۔

1۔ اپنے سی ٹی آر کو کیسے بہتر بنائیں؟

۱۔ اپنے پیج یا آرٹیکل کے ٹائٹل کو دلچسپ بنائیں۔ آپ کا ٹائٹل ہی وہ عنصر ہے جو اس بات میں فیصلہ کن ثابت ہوتا ہے کہ کوئی اس پر کلک کرے یا نہ کرے۔

اپنے ٹائٹل کو بہتر بنانے کے لیے بریکٹ کا استعمال کریں۔ یاد رکھیں بریکٹ کا استعمال کلکس کو ٤٠ فیصد تک بڑھا سکتا ہے۔

۲۔ اپنے پیج کے مواد میں نمبرز اور فہرست کا استعمال کریں۔ عنوانات کو نمبرز دیا کریں، وزٹر کو اس میں سہولت رہتی ہے اس لیے ایسے آرٹیکلز پر کلکس زیادہ ملتے ہیں۔

۳۔ اپنے مواد میں تاریخوں کا استعمال کریں۔

٤۔ ایک ٹارگٹ کی ورڈ کا انتخاب کریں، اور پھر اس ٹارگٹ کی ورڈ کو اپنے ٹائٹل میں ضرور استعمال کریں۔

٥۔ جذباتی الفاظ استعمال کریں۔ جیسے اخبارات کی شہ سرخیاں جذبات الفاظ کی ہوتی ہیں اسی طرح آپ بھی شہ سرخیاں بنائیں۔

2۔ اپنی ڈسکرپشن میں طاقتور الفاظ استعمال کریں۔

میٹاڈسکرپشن سرچ رزلٹ میں نظر آنے والی سب سے اہم چیز ہوتی ہے، کیونکہ جب کوئی شخص کسی چیز کو سرچ کر رہا ہوتا ہے تو سامنے آنے والے رزلٹ میں میٹاڈسکرپشن کو پڑھ کر ہی وہ فیصلہ کرتا ہے کہ مجھے اس آرٹیکل پر کلک کرنا چاہیے یا نہیں۔

اگر آپ میٹاڈسکرپشن نہیں لکھتے تو گوگل خود ہیں ١٦٠ الفاظ پر مشتمل ایک دولائنیں اٹھا کر وزٹر کو شو کرتا ہے، کبھی تو وہ اچھے الفاظ ہوتے ہیں اور کبھی بالکل بھی غیر متعلقہ ہوتے ہیں، جس کی وجہ سے وزٹر آپ کے لنک کو نظر انداز کر دیتا ہے۔

اس مقصد کے لیے کچھ ایسے ٹولز بھی دستیاب ہیں جن کی مدد سے آپ ہر ہر آرٹیکل کی میٹاڈسکرپشن لکھ سکتے ہیں، مثلا Yoast SEO وغیرہ۔

3۔ مختصر اور متعلقہ الفاظ پر مشتمل یو آر ایل بنائیں۔

سرچ رزلٹ میں نظر آنے والی ایک اور اہم چیز آپ کی پوسٹ کا یو آر ایل بھی ہے۔ یو آر ایل میں بھی اپنا متعلقہ کی ورڈ استعمال کریں، اور یو آر ایل کو بالکل مختصر رکھیں۔ لمبا یو آر ایل، غیر متعلقہ الفاظ پر مشتمل یو آر ایل اچھا نہیں ہے۔ اس لیے یور آر ایل بنانے وقت متعلقہ مختصر کی ورڈز کے علاوہ باقی الفاظ کو حذف کر دیں، مثلا تاریخ، ایڈم کا نام وغیرہ۔

4۔ گوگل رچ اسنیپٹس کے لیے اپنے مواد کو بہتر بنائیں۔

آپ نے دیکھا ہو گا جب آپ کوئی چیز تلاش کرتے ہیں تو رزلٹ میں سوال جواب کی صورت میں کچھ باکس نظر آتے ہیں، یہ جواب خانہ بھی رزلٹ کا ایک اہم حصہ ہے جس پر کلک کرنے کے چانس بہت زیادہ ہوتے ہیں، انہیں رچ اسنیپٹس کہا جاتا ہے۔

اگر آپ یہ حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اس کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ صفحہ کے اوپر والے حصہ میں ایک سوال اور پھر اس کا جواب ایک پیراگراف میں لکھیں۔ اس پیراگراف میں آپ الگ الگ ٹکڑوں میں دیگر تفصیلات بھی درج کر سکتے ہیں مثلا قیمت، رابطہ، تصاویر وغیرہ۔

رچ اسنیپٹس کو بہتر بنانے کے لیے کچھ ٹولز اور پلگ ان بھی اسکیما مارک اپ کے نام سے دستیاب ہیں۔

5۔ اپنے مواد کو سائٹس لنک کے لیے بہتر بنائیں۔

سرچ کے رزلٹ میں سائٹس لنک بھی دکھائے جاتے ہیں۔ جو کہ آپ کے سی ٹی آر کو بڑھانے کا ذریعہ بن جاتے ہیں۔

اپنے آرٹیکلز میں استعمال ہونے والے کی ورڈز کو متعلقہ مضمون کے ساتھ لنک کریں۔ اس طرح متعلقہ مضمون کا لنک سرچ رزلٹ میں بھی نظر آئے گا اور وزٹر کو فورا مطلوبہ تلاش پر پہنچنے میں مدد ملے گی اور آپ کی رینکنگ زیادہ ہو گی۔

6۔ کم سی ٹی آر والے پیجز کو دیکھنے کے لیے گوگل سرچ کنسول کا استعمال کریں۔

اگر آپ کی ویب سائٹ پر بے حساب مواد ہے اور آپ اپنی ویب سائٹ کو بہتر بنانا چاہتے ہیں، لیکن یہ سمجھ نہیں آرہا کہ کہاں سے شروعات کریں تو اس کا بہترین حل یہ ہے کہ گوگل سرچ کنسول کی مدد سے ان صفحات کو تلاش کریں جن کا سی ٹی آر بہت کم ہے۔ پھر پہلے ان صفحات کے سی ٹی آر کو بہتر بنائیں۔

اپنے ٹریفک کا تجزیہ ڈاؤن لوڈ کرنے کے لیے ان اقدامات پر عمل کریں تا کہ پوری سائٹ پر سب سے کم CTR کی شناخت کی جا سکے۔

گوگل سرچ کنسول کھولیں۔

پرفارمنس پر جائیں۔

ان باکسز کو چیک کریں جو کہ کل نقوش اور اوسط CTR لکھتے ہیں۔

کارکردگی کی رپورٹ کا استعمال کرتے ہوئے اپنے CTR کا تجزیہ کریں۔

7۔ اپنا برانڈ بنانے کے لیے محنت کریں۔

جب آپ گوگل سرچ میں کوئی چیز تلاش کر رہے ہوتے ہیں تو آپ کے سامنے بے شمار رزلٹ آرہے ہوتے ہیں لیکن آپ کے ذہن میں ایک خاص برانڈ ہوتی ہے، چنانچہ آپ ان تمام رزلٹ کو نظر انداز کر کے اپنے مطلوبہ برانڈ کو ہی ڈھونڈ رہے ہوتے ہیں، مطلوبہ برانڈ کو ڈھونڈنے کے لیے آپ رزلٹ کے صفحے کے نیچے تک جاتے ہیں، یہاں تک کہ دوسرے صفحے پر بھی چلے جاتے ہیں۔

بالکل اسی طرح جب آپ کا برانڈ بن جائے گا تو لوگ آپ کو خود تلاش کریں گے اور باقی رزلٹ کو نظر انداز کر دیں گے۔

برانڈ بنانے میں کافی محنت اور وقت لگتا ہے، لیکن آپ گوگل ایڈز یا فیس بک اشتہارات کے ذریعے بار بار ان لوگوں کو ٹارگٹ کر سکتے ہیں جو ایک بار آپ کی ویب سائٹ وزٹ کر چکے ہیں۔

کیٹگری پیجز کی ایس ای او(SEO) کیسے کریں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

کسی بھی ویب سائٹ میں کیٹگری کے صفحات بہت اہمیت کے حامل ہوتے ہیں، یہ صفحات لوگوں کو آپ کی ویب سائٹ پر موجود چیزوں کو تلاش کرنے میں آسانی پیدا کرتے ہیں، اور لوگوں کا قیمتی وقت ضائع ہونے سے بچتا ہے۔ ایس ای او کی کوئی بھی قسم ہو اصل مقصد ایس ای او کا یہی ہوتا ہے کہ لوگوں کے ساتھ ساتھ سرچ انجن کو آپ کی ویب سائٹ پر سہولت ملے۔ آپ کی ویب سائٹ جتنی زیادہ باسہولت ہوگی اتنی ہی اس کی رینکنگ اچھی ہوگی۔

کیٹگری کے صفحات خاص طور پر ای کامرس ویب سائٹ پر بہت اہمیت رکھتے ہیں، اسی اہمیت کی وجہ سے ان کی ایس ای او کرنا بھی نہایت ہی ضروری ہے، تاکہ اپنی آمدنی میں اضافہ کیا جاسکے۔

کیٹگری کے صفحات کی ایس ای او کرنا اس لیے بھی ضروری ہے کہ کسی خاص پروڈکٹ کی ایس ای او سے وہ فوائد حاصل نہیں ہوتے جو آپ چاہتے ہیں، کیونکہ ایک خاص پروڈکٹ کئی ویب سائٹ پر موجود ہوتی ہے اور کئی ویب سائٹ بہت بڑی بھی ہوتی ہیں اور مشہور بھی چنانچہ لوگ جب سرچ کرتے ہیں تو بڑی ویب سائٹ اوپر آجاتی ہیں۔

دوسری وجہ کیٹگری ایس ای او کرنے کی یہ بھی ہے کہ عام طور پر لوگ اس نام سے تلاش نہیں کرتے جو کسی خاص پروڈکٹ کا مخصوص نام ہوتا ہے، یا جو آپ نے ٹائٹل میں دیا ہوتا ہے، بلکہ لوگ عام جنرل نام سے تلاش کرتے ہیں، اور یہ عام جنرل نام زیادہ تر کیٹگری نام ہی ہوتا ہے، مثلاً الیکٹرانکس، لیپ ٹاپ، موبائل، سامسنگ موبائل وغیرہ۔

کیٹگری کے صفحات کی ایس ای او کے لیے ضروری کام۔

1۔ کیٹگری کا یو آر ایل بہتر بنائیں۔

ایس ای او میں یو آر ایل کی بہت اہمیت ہوتی ہے، سرچ انجن اور وزٹر دنوں کو اس یو آر ایل پر موجود چیزوں کو پہچاننے میں آسانی ہوتی ہے۔ مثلاً آپ کی کیٹگری سام سنگ کے موبائل کے بارے ہے تو اس کا یو آر ایل کچھ اس طرح ہونا چاہیے۔

https://example.com/Samsung-Mobile

آپ کے یو آر ایل نہ صرف مختصر ہونا چاہیے بلکہ اس میں متعلقہ چیز کا کی ورڈ ہونا چاہیے۔ اس مقصد کے لیے آپ کو اپنی ویب سائٹ کے پرمالنکس کی سیٹنگز نیچے دی گئی تصویر کے مطابق رکھنی چاہیے۔

اگر آپ سب سے پہلی والی سیٹنگز رکھیں گے تو ہر لنک میں نمبرنگ آئے گی۔ اگر آپ دوسری والی سیٹنگز رکھیں گے تو ہر لنک میں تاریخ بھی آئے گی۔

اس لیے بہتر یہی ہے وہ سیٹنگ رکھیں جس کی نشاندہی کی گئی ہے۔

2۔ کیٹگری کا ٹائٹل عمدہ بنائیں۔

ایس ای او کے لحاظ سے جب ٹائٹل کو عمدہ بنانے کی بات کی جاتی ہے تو اس سے مراد یہ ہوتی ہے کہ آپ ٹائٹل میں وہ الفاظ استعمال کریں جس سے متعلق یہ ٹائٹل دیا جارہا ہے، افراط و تفریط سے کام نہ لیں۔

ٹائٹل لکھتے وقت متعلقہ چیز کی تحقیق کریں کہ لوگ اس چیز کو تلاش کرتے وقت کن الفاظ کا سہارا لیتے ہیں، پھر وہی الفاظ عنوان میں استعمال کریں۔

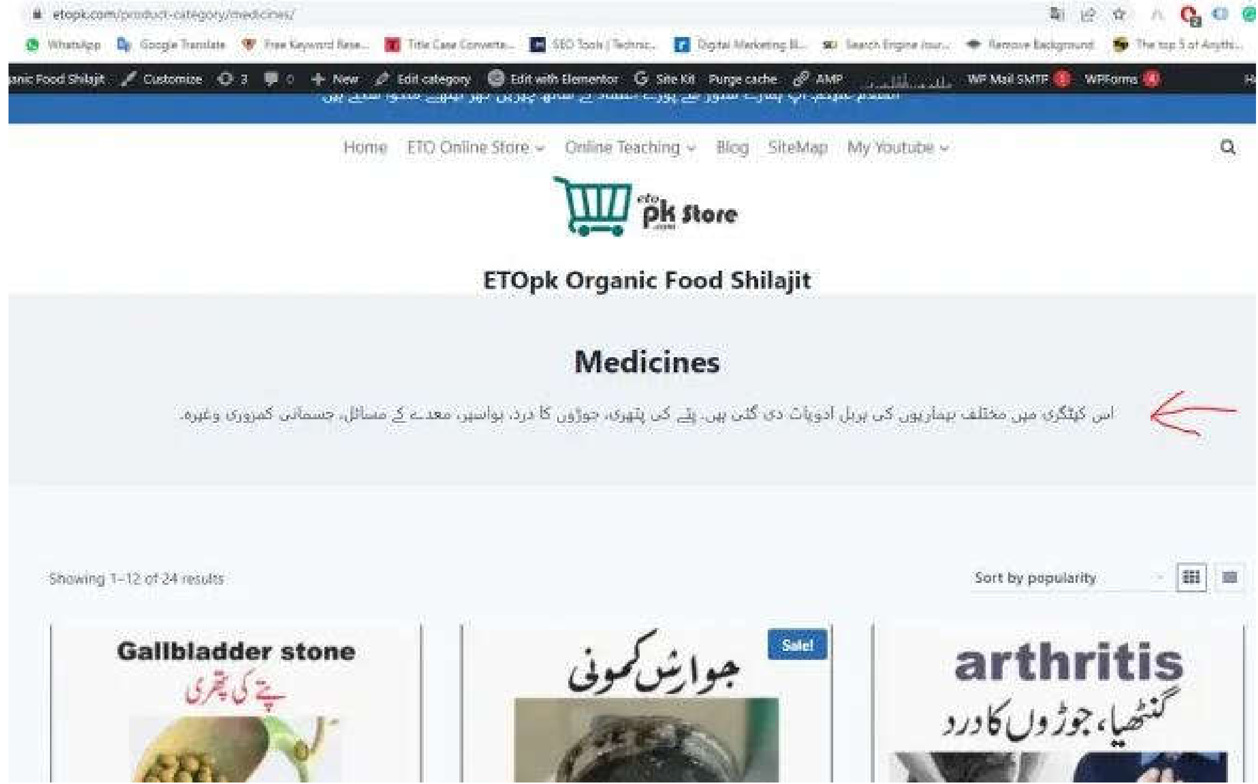
اسی طرح اس کی خاص صفت کو بھی عنوان میں شامل کریں، مثلا اس کا کلر، اس کا سائز، وغیرہ

3۔ کیٹگری کی میٹا ڈسکرپشن لکھیں۔

میٹا ڈسکرپشن سرچ رزلٹ میں نظر آتی ہے، اس لیے ایک بہترین ڈسکرپشن تلاش کنندہ کو راغب کرتی ہے کہ وہ اس لنک پر کلک کرکے آپ کے صفحے کا وزٹ کرے۔ راغب کرنے والی ڈسکرپشن لکھنے سے مراد یہ نہیں کہ آپ جھوٹ لکھیں تا کہ زیادہ سے زیادہ کلک ملیں۔ بلکہ جو سچ ہے اسی کی اصلاح کرکے لکھیں، ورنہ لوگ آپ کی ویب سائٹ پر اعتماد کرنا چھوڑ دیں گے۔

آپ میٹا ڈسکرپشن میں اپنی ان آفرز کو بھی لکھ سکتے ہیں جو آپ لوگوں کو دیتے ہیں، مثلا مفت ڈیلیوری، گارنٹی، واپسی، وغیرہ۔

یہ میٹا ڈسکرپشن سرچ انجن میں بھی نظر آتی ہے اور آپ کے کیٹگری پیج کے اوپر بھی نظر آتی ہے جیسا کہ آپ نیچے تصویر میں دیکھ سکتے ہیں:



4۔ مصروف رکھنے والے عناصر

کیٹگری پیج بھی لینڈنگ پیج میں شمار ہوتا ہے، یعنی سرچ انجن سے آنے والا اس پیج پر پہلی بار لینڈ کرتا ہے، اب وہ اس پیج پر اوپر نیچے کر کے کچھ دیکھتا ہے۔ اس لیے اس پیج پر کچھ ایسی چیزیں ضروری ہونی چاہیے جو وزٹر کو آپ کے تعارف اور آپ کے دوسرے پیجز اور پروڈکٹس کی طرف رہنمائی دیں۔ مثلاً:

- آپ کا لوگو
- آپ کا ایڈریس، رابطہ نمبر
- آپ کی آفرز
- کال ٹو ایکشن بٹن
- آپ کا مینو
- آپ کے دیگر پیجز
- آپ کی دوسری کیٹگریز

- آپ کی دیگر پروڈکٹس وغیرہ

5۔ تصاویر اور دیگر عناصر

آپ کے کیٹگری پیج پر تصاویر کا استعمال بھی بھرپور طریقے سے ہونا چاہیے۔ ظاہر ہے کوئی بھی شخص کسی چیز کو دیکھے بغیر نہیں سمجھ سکتا۔ خاص طور پر اگر آپ کا ای کامرس سٹور ہے تو اس میں پروڈکٹس کی تصاویر کی بہت ہی اہمیت ہے۔

تصاویر دیتے وقت اس بات کا خاص خیال رکھیں کہ تصاویر اچھی طرح سے آپٹیمائز ہونی چاہیے، یعنی ان کی کوالٹی بھی اچھی ہو اور سائز بھی کم ہو تا کہ آپ کی ویب سائٹ پر بوجھ نہ بنے اور رفتار کو کم نہ کرے۔

اگر کوئی ویڈیو لگانی ہو تو اپنی ویب سائٹ پر ویڈیو اپلوڈ کرنے کے بجائے یوٹیوب پر اپلوڈ کریں اور وہاں سے یہاں اسے ایمبیڈ کریں، تاکہ لوڈ آپ کی ویب سائٹ پر نہ ہو۔

سارے مضمون کا نتیجہ

1. کیٹگری کے صفحات کی ایس ای او بھی بہت ہی ضروری ہے، اس کی اہمیت کو کم نہ سمجھیں۔
2. کیٹگری صفحات کے یو آر ایل پر خصوصی توجہ دیں یہ سرچ انجن اور وزٹر دونوں کو سہولت دیتا ہے۔
3. کیٹگری کے ٹائٹل کی اچھی طرح اصلاح کریں۔
4. کیٹگری کو ڈسکرپشن کے بغیر نہ چھوڑیں بلکہ اصلاح شدہ بہترین ڈسکرپشن لکھیں جو سرچ میں بھی نظر آئے۔
5. کیٹگری پیج پر اپنی ویب سائٹ کے دوسرے صفحے پر جانے والے لنکس بھی شامل کریں، جنہیں آپ ہیڈر، فوٹر، سائیڈ بار وغیرہ میں استعمال کر سکتے ہیں۔
6. تصاویر، ویڈیوز وغیرہ کی اصلاح بھی ضروری کریں۔

شکریہ

ویب سائٹ کاڈھانچہ مرتب کرنا کیوں اہم ہے۔

(سید عبدالوہاب شاہ)

جیسا کہ میں نے پچھلے مضمون میں یہ بتایا تھا کہ آپ ویب سائٹ کسی مقصد کے لیے بناتے ہیں۔ اور وہ مقصد تبھی حاصل ہو سکتا ہے جب آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک زیادہ سے زیادہ آئے۔ ٹریفک لانے کے لیے ویب سائٹ کی سرچ انجن کے مطابق اصلاح کرنا ضروری ہے، جسے ایس ای او یعنی سرچ انجن آپٹیمائزیشن کہا جاتا ہے۔

ٹیکنیکل ایس ای او کا ایک اہم حصہ اپنی ویب سائٹ کا ایک ایسا ڈھانچہ تیار کرنا ہے جس سے گوگل سرچ کو آپ کی ویب سائٹ کو سمجھنے میں آسانی ہو۔ نہ صرف گوگل بلکہ وزٹر کے لیے بھی آسانی ہو اور ان کا قیمتی ٹائم ضائع نہ ہو۔ یعنی وزٹر کم سے کم کلکس پر اپنی مطلوبہ چیز تک پہنچ جائیں۔

آج کے مضمون میں چند ایسی ہی چیزوں کا ذکر کیا جائے گا جن کا تعلق ٹیکنیکل ایس ای او کے حصے سائٹ سٹرکچر سے ہے۔

1۔ ویب سائٹ کے مواد کو گروپس میں تقسیم کریں۔

سب سے پہلا کام یہ کریں کہ اپنی ویب سائٹ کے سارے مواد کی درجہ بندی کریں اور گروپس میں تقسیم کریں۔

مثلا:ہوم پیج، پروڈکٹس، بلاگ، آرٹیکلز، نیوز

پھر ان کی ذیلی درجہ بندی کریں، مثلا پروڈکٹس کے ذیل میں: کمپیوٹر، کپڑے، کھانے کی چیزیں، کھلونے وغیرہ۔

اسی طرح نیوز کے ذیل میں ملکی خبری، انٹرنیشنل خبری، سائنس و ٹیکنالوجی کی خبری، سیاست کی خبریں وغیرہ۔

یہ درجہ بندی پیجیز بنا کر بھی کی جاتی ہے، اور مختلف کیٹگریز بنا کر بھی کی جاتی ہے۔

2۔ڈھانچے اور کیٹگریز کو مینیو میں شامل کریں۔

جب آپ اپنی ضروت کے مطابق ڈھانچہ تیار کر لیں، یا درجہ بندی کر لیں تو اب ایک مینیو بنائیں جس میں وہ ڈھانچہ دیا جاسکے جو آپ نے تیار کیا ہے۔

مینیو بناتے وقت اس بات کا خاص خیال رکھیں کہ آپ کا ہر پیج زیادہ سے زیادہ تین کلکس کی دوری پر ہونا چاہیے۔یعنی ایسا نہ ہو کہ آپ کے کسی پیج پر پہنچنے کے لیے وزٹر کو چار، پانچ یا چھ سات کلکس کرنے پڑیں۔ یہ چیز یوزر ایکسپیرنس کو خراب کرتی ہے۔اس لیے کسی مینیو کے اندر سب مینیو بنانے سے اجتناب کریں۔ البتہ اگر ضرورت ہو تو سب مینیو بنایا بھی جاسکتا ہے۔

3۔ کمپیوٹر اور موبائل کے لیے الگ الگ مینیو

چونکہ کمپیوٹر اور موبائل کا ڈسپلے مختلف ہوتا ہے اس لیے بہتر یہی ہے کہ موبائل کے لیے الگ مینیو اور کمپیوٹر کے لیے الگ مینیو بنایا جائے۔

چونکہ کمپیوٹر کی سکرین بڑی ہوتی ہے اور اس میں آپ زیادہ تفصیلی مینیو بھی بنالیں تو کوئی مسئلہ نہیں ہوتا، لیکن موبائل میں بہت بڑا مینیو بنانے سے کئی مسائل پیدا ہو جاتے ہیں۔ مثلا اگر آپ نے بہت بڑا مینیو بنایا تو موبائل کی سکرین پر سارا نظر نہیں آئے گا اور وزٹر سارا مینیو دیکھنے کے لیے انگلی سے نیچے یا اوپر کرنے کی کوشش کرے گا تو مینیو بند ہو جائے گا، اسی طرح اور کئی مسائل کا سامنا بھی کرنا پڑ سکتا ہے۔اس لیے موبائل کے لے الگ اور مختصر مینیو بنانا چاہیے۔

4۔ مواد کا یو آر ایل بہتر بنائیں۔

بہترین یو آر ایل وہ کہلاتا ہے جو مختصر بھی ہو، اور اسے وزٹر یا سرچ انجن کو سمجھنے میں آسانی بھی ہو۔ مثلاً:

Home page / Electronics / Android / Samsung / A52-128gb

اس یو آر ایل کو دیکھ کر وزٹر اور گوگل دونوں کو بہت رہنمائی ملتی ہے۔ مثلاً: اگر آخری حرف ہٹا دیا جائے تو سام سنگ کے تمام موبائل سامنے آجائیں گے، اور اگر سام سنگ کو بھی ہٹا دیا جائے تو، تمام اینڈرائیڈ موبائل سامنے آجائیں گے، اور اگر اینڈرائیڈ کو بھی ہٹا دیا جائے تو آپ کی ویب سائٹ پر تمام الیکٹرانکس پروڈکٹس سامنے آجائیں گیں۔

نوٹ:

اگر آپ اپنے URL کو تبدیل کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں، تو آپ کو محتاط رہنے کی ضرورت ہے کہ آپ اپنی SEO اور درجہ بندی سے محروم نہ ہو جائیں۔ اس لیے بہترین طریقہ یہ ہے کہ 301 ری ڈائریکٹ کا استعمال ضرور کریں تاکہ صارفین اور سرچ انجنوں کو معلوم ہو سکے کہ صفحہ کا URL تبدیل ہو گیا ہے۔

https://redirection.me/

5۔ اپنے تمام صفحات پر بریڈ کرمب شو کریں۔

جیسا کہ میں نے آپ کو پہلے بتایا کہ یو آر ایل ایسا بنائیں کہ وہ وزٹر اور گوگل دونوں کی مکمل رہنمائی کرے، اور اس میں آپ کے دیگر صفحات بھی نظر آرہے ہوں اور جب یو آر ایل سے کسی لفظ کو مٹایا جائے تو اس سے پچھلا والا صفحہ اوپن ہو جائے۔

بالکل ایسے ہی بریڈ کرمب کا معاملہ بھی ہے۔ بریڈ کرمب میں بھی آپ کے صفحہ کا پورا پاتھ نظر آتا ہے، اسی لیے بریڈ کرمب کو چھپانا نہیں چاہیے بلکہ بریڈ کرمب نظر آنے چاہیں۔

بریڈ کرمب کے ذریعے وزٹر اور گوگل دونوں مزید صفحات تک پہنچنے میں آسانی ہوتی ہے۔

6۔وزٹرز کے لیے سائٹ میپ بنائیں۔

ایک سائٹ میپ گوگل کے لیے بنایا جاتا ہے، جب کہ جس سائٹ میپ کی میں بات کر رہاہوں یہ اس سے الگ ہے، یعنی وزٹرز کے لیے سائٹ میپ بنانا۔ اس سائٹ میپ کا مقصد ویب سائٹ پر موجود تمام صفحات، کیٹگریز اور دیگر اہم چیزوں کو ایک پیج پر ایک نظر کے سامنے لانے ہے۔ عام طور پر یہ سائٹ میپ ویب سائٹ کے فوٹر میں بنادیا جاتا ہے، جہاں وزٹر ایک ہی نظر میں ویب سائٹ پر موجود مواد کو دیکھ لیتے ہیں اور پھر اپنی ضرورت کے مطابق کلک کرتے ہیں۔ چونکہ اس سے وزٹرز کو سہولت ملتی ہے اس لیے اسے بنانا بھی بہت ضروری ہے۔

یادرکھیں آپ اپنے وزٹر کو جتنی سہولت دیں گے، اور جتنی آسانی پیدا کریں گے، وزٹر اتناہی خوش ہوگا۔ گوگل بھی ایسی ہی ویب سائٹس کو رینک دیتا ہے جو وزٹرز کو زیادہ سے زیادہ سہولت فراہم کرتی ہیں۔

شکریہ

پلر پیج کیا ہے اور ایس ای او میں اس کی اہمیت کیوں ہے؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

پلر پیج (pillar page) سے مراد ایک ایسا پیج ہے جس میں کسی خاص موضوع کا بڑی گہرائی اور تفصیل کے ساتھ احاطہ کیا گیاہو۔

- پلر پیج میں ذیلی عنوانات کے تفصیلی مضامین کے داخلی لنکس دیے جاتے ہیں، جس سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ ان موضوعات پر کافی مہارت رکھتے ہیں۔ یہ چیز ایس ای او کے اعتبار سے بہت اچھی سمجھی جاتی ہے اور سرچ انجن ایسے پیجز کو جلدی رینک دیتا ہے۔
- پلر پیجز صارفین کو بھی بہت سہولت دیتے ہیں کہ وہ ایک ہی پیج پر کسی بھی موضوع کی ہر سمت کو مطالعہ کر لیتے ہیں۔ اس طرح صارفین کو زیادہ دیر تک اپنے پیج پر رکھنے کا ذریعہ پلر پیجز ہی ہوتے ہیں۔

پلر پیج کیا ہے؟

پلر پیج اس طویل صفحے کو کہا جاتا ہے جس میں کسی خاص موضوع پر بڑی تفصیلی بحث کی گئی ہو۔ اور اس موضوع کی ہر سمت کا جائزہ لیا گیا ہو، اور مزید تفصیل کے لیے ذیلی عنوانات کے تحت دوسرے اندرونی لنکس دیے گئے ہوں۔

پلر پیج کی خصوصیات

1. پلر پیج عام پوسٹ سے زیادہ لمبے ہوتے ہیں۔
2. پلر پیج کا مواد کسی ایک ہی موضوع کے گرد گھومتا ہے۔
3. پلر پیج کے مواد کو مختلف حصوں میں تقسیم کیا گیا ہوتا ہے۔
4. پلر پیج کے مواد کا ہر حصہ اپنے اندر ذیلی سیکشن بھی رکھتا ہے۔
5. پلر پیج کا مواد کم از کم تین ہزار الفاظ پر مشتمل ہوتا ہے، اور اس سے زیادہ ہونا اور بھی بہتر ہے۔
6. پلر پیج کا مواد ٹیبلز کی طرح منقسم اور مرتب ہوتا ہے، اور اس میں بہت سارے اندرونی لنکس شامل کیے گئے ہوتے ہیں۔

پلر پیجز ایس ای او کے لیے کیوں اہم ہیں؟

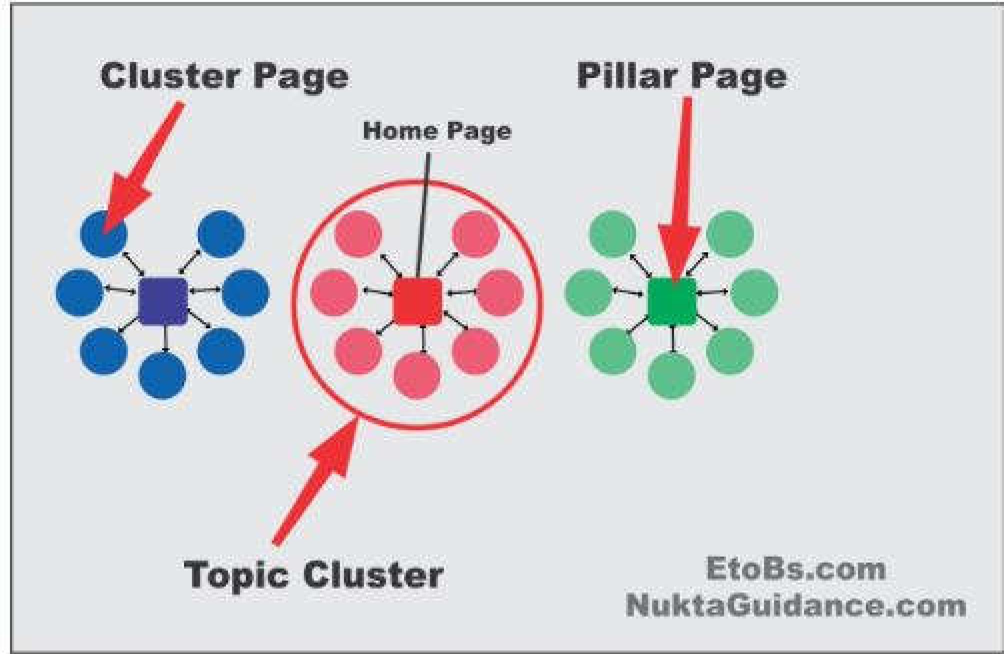
پلر پیجز سرچ انجن اور صارفین دونوں کو سہولت دیتے ہیں اس لیے ایس ای او SEO میں ان کی بہت اہمیت ہے۔ جب لوگ سرچ انجن پر تلاش کرتے ہیں تو سرچ انجن کی کوشش ہوتی ہے کہ تلاش کرنے والے کو ایسا مواد دکھایا جائے جو اس کی ضرورت کو پورا کرے، چنانچہ سرچ انجن ایسے پیجز کو ترجیح دیتے ہیں جن میں سرچ الفاظ کے جواب میں تفصیلی مواد موجود ہو۔ تفصیلی مواد والے پیجز کو سرچ انجن سب سے اوپر دکھاتا ہے۔ پلر پیج ہی وہ پیج ہوتا ہے جو تفصیلی مواد پر مشتمل ہوتا ہے۔

پِلر پیجز کسی بھی موضوع پر اپنی مہارت دکھانے کا ایک بہترین ذریعہ ہوتے ہیں، اور سرچ انجن کے رینکنگ دینے والے عوامل E-A-T سے بہت متاثر ہوتے ہیں۔

ای اے ٹی کا مطلب ہے: تجربہ، اتھارٹی، اعتماد۔E-A-T (Expertise, Authority, Trustworthiness)

پِلر پیجز بطور ماخذ اور اتھارٹی کے دیکھے جاتے ہیں۔ ایسے پیجز کو بیک لنکس ملنے کے بھی بہت چانس ہوتے ہیں، اور سوشل میڈیا پر بھی ان کا تذکرہ ہوتا رہتا ہے۔

پلر پیجز تفصیلی اور مشکل موضوعات کو آسان اور دلچسپ انداز سے ٹیبلز میں تقسیم کرکے بنائے جاتے ہیں۔مثال کے طور پر آپ ہمارے ایس ای او، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، ای کامرس کے موضوع پر پلر پیجز دیکھیں۔



ویکی پیڈیا

پلر پیج کی مثال ویکی پیڈیا ہے، جہاں کسی بھی چیز سے متعلق تمام معلومات ایک پیج پر ہوتی ہیں، اور اس پیج پر کئی دوسرے لنکس بھی ہوتے ہیں۔یہی وجہ ہے کہ آپ جب بھی کوئی چیز گوگل پر سرچ کریں، سب سے اوپر عام طور پر ویکی پیڈیا کا لنک ہی نظر آتا ہے کیونکہ گوگل کی نظر میں یہی پیج صارفین کو مکمل رہنمائی دیتا ہے۔

عنوانات

پلر پیجز کے بہت سے عنوانات ہو سکتے ہیں، لیکن تین عنوانات عام طور پر زیادہ استعمال ہوتے ہیں۔ مثلا:

۱۔ ایس ای او کیسے کریں؟

۲۔ ایس ای او کیا ہے؟

۳۔ بہترین ایس ای او ٹولز

ہاؤ ٹو، وَٹ اِز اور پانچ بہترین۔ ان عنوانات سے آپ پلر پیج بنا سکتے ہیں۔

پلر پیج کیسے بنائیں؟

پِلر پیج بنانے کے لیے ان دس نکات کو مد نظر رکھیں

۱۔ کن عنوانات پر پِلر پیج بنانا ہے؟

ظاہر ہے سب سے پہلے آپ کو موضوع کا انتخاب کرنا ہے۔ موضوع کا انتخاب کرنے کے لیے آپ اپنی مہارت اور علم کا سہارا لیں۔ جس موضوع پر آپ کا علم زیادہ ہے، آپ کو اچھی مہارت اور تجربہ ہے ان عنوانات کا انتخاب کریں اور لکھنا شروع کریں۔

عنوانات کا انتخاب کرنے کے لیے آپ گوگل ٹرینڈ سے بھی مدد لے سکتے ہیں، آپ کے ارد گرد جس چیز کا ٹرینڈ چل رہا ہے اس موضوع کو پکڑیں اور تفصیل سے لکھیں۔

موضوع کا انتخاب کرتے وقت مندرجہ ذیل باتوں خیال رکھیں:

- ایسے موضوعات کا انتخاب کریں جن کے بہت سارے ذیلی عنوانات بھی ہوں۔
- ایسے موضوعات کا انتخاب کریں جن پر بڑی لمبی چوڑی تفصیل سے لکھا جا سکے۔
- ایسے موضوعات کا انتخاب کریں جو پہلے سے آپ کی ویب سائٹ پر موجود نہ ہوں۔
- آپ پہلے سے موجود مختصر موضوعات کو بھی تبدیل کر کے پِلر پیج میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

۲۔ کسی ایک طریقے کا انتخاب کریں۔ پِلر پیج یا ٹاپک کلسٹرز؟

موضوع اور مواد کا انتخاب کرنے کے بعد اگلا کام اس بات کا فیصلہ کرنا ہے کہ آپ نے پِلر پیج بنانا ہے؟ یا ٹاپک کلسٹرز بنانے ہیں۔

پلر پیج اور ٹاپک کلسٹرز میں فرق کیا ہے؟

پِلر پیج کی تعریف تو میں نے اوپر آپ کو بتادی کہ ایک ہی ایسا پیج جس پر کسی بھی موضوع کی ہر سمت کا مکمل احاطہ کیا گیا ہو اور بڑی تفصیل کے ساتھ اس موضوع پر لکھا گیا ہو۔ جبکہ ٹاپک کلسٹرز کا مطلب ہے آپ ایک پیج بناتے ہیں اور اس پیج پر موضوع کے تمام عنوانات، ذیلی عنوانات لکھتے ہیں اور ہر عنوان کے تحت اس کی تفصیل کو کسی اور پیج یا پوسٹ میں لکھتے ہیں، اس عنوان کو اس پیج یا پوسٹ کے ساتھ لنک کرتے ہیں، اس طرح جتنے عنوانات ہیں اتنے پیج یا پوسٹیں ہوتی ہیں، اور ہر پیج یا پوسٹ کو واپس اس پیج کے

ساتھ بھی لنک کیا ہوتا ہے۔ گویا کہ اس پیج پر صرف عنوانات یا اس کی مختصر تفصیل ہوتی ہے مزید تفصیل الگ پیج یا پوسٹ میں ہوتی ہے اور یہ عنوان اس پوسٹ کے ساتھ اور وہ پوسٹ اس صفحے کے ساتھ لنک ہوتا ہے۔

خلاصہ یہ کہ آپ ان دونوں طریقوں سے کام کرسکتے ہیں لیکن میرے خیال میں پہلا طریقہ یعنی پلر پیج والا طریقہ زیادہ بہتر ہے کیونکہ اس میں صارفین کو بار بار کلک نہیں کرنا پڑتا اور وہ ایک ہی جگہ ساری تفصیل دیکھ سکتے ہیں، اسے پرنٹ کرسکتے ہیں اور بطور ماخذ کے محفوظ کرسکتے ہیں۔ جبکہ دوسرے طریقے میں بہت سارے پیجز بن جاتے ہیں جنہیں بطور ماخذ کے استعمال کرنا بھی مشکل ہے اور پرنٹ کرنا بھی مشکل ہے۔

پلر پیج سکھانے کے لیے انگلش زبان میں بہترین ویب سائٹ reliablesoft.net ہے۔ اگر آپ انگلش نہیں جانتے تو کوئی مسئلہ نہیں یہاں آپ اردو میں سیکھ سکتے ہیں۔

۳۔ کی ورڈز ریسرچ

موضوع کا انتخاب اور طریقہ کار کا فیصلہ کرنے کے بعد تیسرا کام "کی ورڈز ریسرچ" ہے۔ اب آپ اپنے موضوع سے متعلقہ ان کلیدی الفاظ کی ریسرچ کریں جنہیں آپ نے اپنے مواد اور عنوانات میں استعمال کرنا ہے۔ یہ کی ورڈز مختصر بھی ہونے چاہیں اور لمبے بھی ہونے چاہیے۔ کی ورڈ اس طرح کے ہوسکتے ہیں مثلا:

ڈیجیٹل مارکیٹنگ، ایک کامرس، ایس ای او، ای میل مارکیٹنگ، گوگل ایڈ سین وغیرہ۔

کی ورڈز ریسرچ کیسے کرنی ہے اس کے لیے آپ ہمارا آرٹیکل "کی ورڈ ریسرچ" پڑھ سکتے ہیں۔

مطلوبہ کی ورڈ سے متعلق چند باتیں یاد رکھیں

- کی ورڈز کو اپنے پلر پیج کے یو آر ایل میں ضرور استعمال کریں۔
- کی ورڈ کو اپنے عنوانات، ذیلی عنوانات میں ضرور استعمال کریں۔
- کی ورڈ کو اپنے مواد میں بار بار استعمال کریں۔

٤۔ منصوبہ بندی اور خاکہ بنائیں۔

آپ نے موضوع بھی تلاش کر لیا، طریقہ کار انتخاب بھی کر لیا اور کی ورڈ ریسرچ بھی کر لی۔ اب چوتھا مرحلے میں اپنے کام کو کرنے کا خاکہ بنائیں کہ آپ نے کیسے کام کرنا ہے۔ خاکہ بنانے کا بڑا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ مختصر وقت میں زیادہ کام کر لیا جاتا ہے۔ لہذا خاکہ بنانے اور سوچ بچار کرنے کو بھی کچھ ٹائم ضرور دیں۔

خاکہ

- عنوانات لکھیں۔
- ہر سیکشن میں کیا کیا مواد ہو گا۔
- ان صفحات یا پوسٹوں کا انتخاب کریں جنہیں لنک کرنا ہے۔
- صفحہ کا ڈیزائن کیسا ہو گا۔
- تصاویر، ویڈیوز یا دیگر مواد کیا کیا ہو گا۔

کام شروع

اب عنوانات کے تحت مواد لکھنا شروع کریں۔ آپ نے کتنا لکھنا ہے اس کی کوئی حد تو نہیں البتہ پِلر پیجز کی خاص بات یہی ہوتی ہے کہ ان میں تفصیل کے ساتھ زیادہ مواد لکھا جاتا ہے۔ عام طور کہا جاتا ہے کہ آپ کا پِلر پیج تین ہزار الفاظ پر مشتمل ہونا چاہیے۔

مواد لکھنے سے پہلے اور لکھتے وقت اپنے حریف پیجز کا مطالعہ بہت ضروری ہے، اس سے آپ کو گائیڈ لائن بھی ملتی ہے اور حوصلہ بھی۔

آپ کا مواد پہلے سے موجود مواد سے ہر اعتبار سے پہلے سے بہتر ہونا چاہیے۔ تب سرچ انجن اسے خصوصی توجہ دیں گے۔

٥۔ بصری اور سماعتی مواد

تحریری مواد کے ساتھ ساتھ اگر بصری اور سمعی مواد بھی شامل ہو تو پیج کی اہمیت بڑھ جاتی ہے۔ اس لیے تصاویر، آڈیو، ویڈیوز کا استعمال بھی جتنا ہو سکے ضرور کریں۔

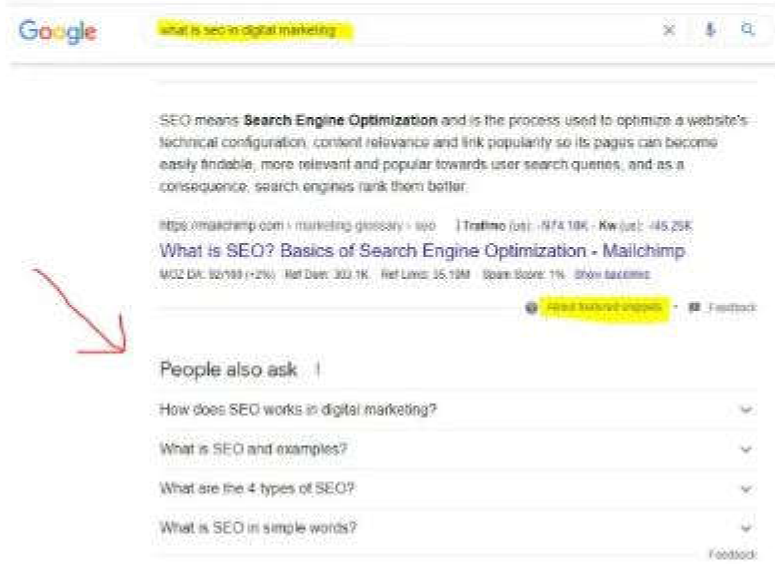
تصاویر یا ویڈیو کے استعمال میں اس بات کو نظر انداز نہیں کرنا چاہیے کہ یہ چیزیں آپ کے پیج کی لوڈنگ سپیڈ پر اثر انداز ہوتی ہیں، لہٰذا جتنا ہو سکے ان کے سائز کو کم سے کم رکھیں اور ایسے پلگ انز کا استعمال بھی کریں جو ان کو کمپریس کرتے ہیں تاکہ پیج کے لوڈ ہونے کی سپیڈ اچھی رہے۔

٦۔ گوگل نمایاں ٹکڑے (Featured Snippet)

مواد لکھتے وقت یا لکھنے کے بعد مواد کا جائزہ لیں اور پیج کے مواد کو گوگل سرچ کے نمایاں ٹکڑوں (Featured Snippet) کے لیے موزوں بنائیں۔

گوگل سرچ نمایاں ٹکڑے کیا ہیں؟

جب آپ کوئی بھی چیز تلاش کرتے ہیں تو سرچ رزلٹ میں ایک دو لنکس کے بعد کچھ ٹکڑے نظر آتے ہیں، جو سوال و جواب کی شکل کے ہوتے ہیں۔



اپنے مواد کو گوگل سرچ کے نمایاں ٹکڑوں (Featured Snippet) کے موزوں بنانے کے لیے آپ ایچ ون، ایچ ٹو اور ایچ تھری کا استعمال کرتے ہوئے مواد کو مختلف حصوں میں تقسیم کرتے ہوئے نمبر نگ دیں۔

۷۔مواد پر نظر ثانی کریں۔

جب آپ کام مکمل کر چکیں تو ایک بار پھر اپنے پیج پر نظر ثانی کریں۔خاص طور پر پیج کی ایس ای او کے لحاظ سے فارمیٹنگ کو چیک کریں۔

1. کیا آپ نے آن پیج ایس ای او اور ٹیکنیکل ایس ای او اچھے طریقے سے کی ہے؟
2. کیا آپ نے کی ورڈز کا استعمال ٹائٹل، یو آر ایل اور مواد میں کیا ہے۔؟
3. کیا پیج ٹائٹل، عنوانات، ذیلی عنوانات، پیراگراف، بریکٹ، فل سٹاپ، کومہ وغیرہ کا استعمال کیا ہے۔؟
4. کیا کیٹگری، ٹیگز اور ڈیفالٹ فیچر ڈامیج کا استعمال کیا ہے۔؟
5. کیا اندرونی اور بیرونی لنکس بنائے ہیں۔؟
6. کیا آپ نے پیج کی ٹیبل آف کنٹنٹ (فہرست) بنائی ہے؟

۸۔ اپنے مواد کی تشہیر کریں۔

اپنا پلر پیج پبلش کرنے کے بعد بھی آپ کا کام ختم نہیں ہوا۔اب آپ نے اس پیج کی تشہیر کرنی ہے۔تشہیر اندرونی بھی کرنی ہے اور بیرونی بھی کرنی ہے۔

اندرونی تشہیر کے نکات

اپنے پیج کو مین مینیو میں شامل کریں۔

اپنے پیج کو فوٹر میں شامل کریں۔

اپنے پیج کو سائیڈبار میں شامل کریں۔

اپنے بلاگ پر پلر پیج کا لنک دیں۔

پلر پیج کے مواد سے ملتا جلتا دیگر مواد تلاش کریں اور اس میں پلر پیج کا لنک دیں۔

بیرونی تشہیر کے نکات

اپنے صارفین کو ای میل یا نیوز لیٹر بھیجیں۔

اپنی فیس بک آئی، پیجز اور گروپس میں شیئر کریں۔

اپنے ٹویٹر، لنکڈان، پنٹریسٹ، یوٹیوب پوسٹ یا سٹوری، انسٹاگرام، وٹس سمیت دیگر سوشل میڈیا پلیٹ فارم پر شیئر کریں۔

گوگل ایڈز یا فیس بک ایڈز پر بامعاوضہ تشہیری مہم چلائیں۔

۹۔ انتظار کی گھڑیوں میں کرنے کا کام۔

آپ نے پِلر پیج تیار کر لیا ہے، اب آپ اس بات کا انتظار کر رہے ہیں کہ گوگل سرچ میں کب آپ کے پیج کو اچھا رینک ملتا ہے۔ تو اس میں دو سے چھ مہینے کا وقت لگ سکتا ہے، اس لیے تسلی سے انتظار کریں۔ اور ان انتظار کی گھڑیوں میں آپ مزید آرٹیکلز لکھیں اور ان میں اپنے اس پِلر پیج کا حوالہ اور لنکس دیں۔

۱۰۔ پِلر پیج کی نگرانی کا عمل

کبھی کبھی اپنے پیج کی نگرانی کرتے ہوئے چیک کریں کہ:

کتنے لوگوں نے پیج وزٹ کیا؟

کتنے لوگوں نے پسند کیا؟

کتنے لوگوں نے کمنٹ کیا؟

پیج کا سی ٹی آر کیا ہے؟

یہ جاننے کے لیے کہ سی ٹی آر کیا ہوتا ہے آپ ہمارا یہ آرٹیکل پڑھ سکتے ہیں۔

https://www.nuktaguidance.com/ctr

نگرانی کے لیے گوگل سرچ کنسول اور گوگل اینالائیسٹک کا مطالعہ کرتے رہیں۔

پریشان نہ ہوں، جلد بازی نہ کریں، گوگل میں رینک ہونے کے لیے دو سے چھ مہینے کا عرصہ درکار ہوتا ہے۔

انٹرنل لنکنگ Internal Linking کی اہمیت

(سید عبدالوہاب شاہ)

ویب سائٹ کی ایس ای او کو بہتر بنانے کے لیے انٹرنل لنکنگ Internal Linking بہت اہمیت کی حامل ہے۔ انٹرنل لنکنگ کر کے آپ نہ صرف آنے والے وزٹر کو زیادہ ٹائم تک اپنی ویب سائٹ پر مصروف رکھ سکتے ہیں بلکہ گوگل کو بھی گائیڈ کر رہے ہوتے ہیں۔

لنکس کی اقسام

کسی بھی ویب سائٹ پر دو طرح کے لنکس ہوتے ہیں:

انٹرنل لنکس (Internal links)

ایکسٹرنل لنکس (External links)

ایکسٹرنل لنکس سے مراد وہ لنکس ہیں جن پر کلک کرنے والے آپ کی ڈومین سے باہر کسی اور ڈومین پر چلا جاتا ہے۔

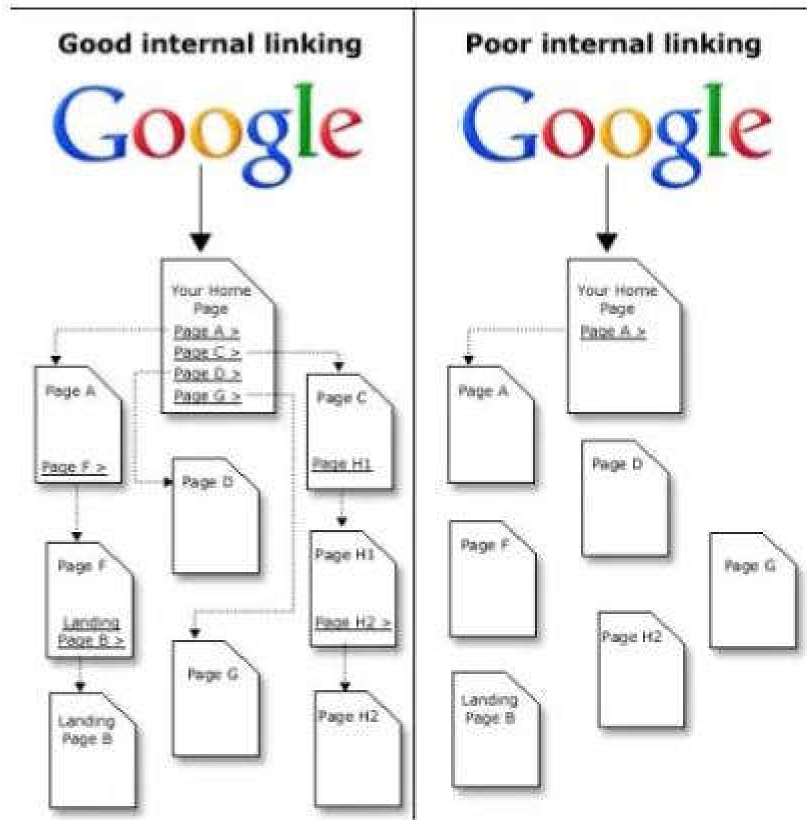
جبکہ انٹرنل لنکس سے مراد وہ لنکس ہیں جن پر کلک کرنے والا آپ کی ہی ڈومین کے کسی اور صفحے پر پہنچ جاتا ہے۔

پھر انٹرنل لنکس کی بھی دو اقسام ہیں:

ایک یہ کہ لنک پر کلک کرنے والا اسی پیج کے کسی اور پیراگراف پر پہنچ جاتا ہے۔

دوسرا یہ کہ لنک پر کلک کرنے والا آپ کی کسی اور پوسٹ یا صفحے پر پہنچ جاتا ہے۔

انٹرنل لنکنگ کرتے ہوئے ایک اچھی حکمت عملی اختیار کریں کرنی چاہیے، صرف یہی نہیں کہ آپ دھڑا دھڑ لنک بناتے جائیں، بلکہ لنک بناتے وقت ایسی حکمت عملی اختیار کی جائے کہ آپ کی ویب سائٹ کے تمام صفحات ایک دوسرے کے ساتھ جڑ جائیں تاکہ گوگل کرالو آپ کی پوری ویب سائٹ کو کرالنگ اور انڈیکسنگ کرلے۔



کسی بھی سرچ انجن کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ وہ ہوم پیج سے کرالنگ اور انڈیکسنگ کا عمل شروع کرتے ہیں، اور پھر کسی پیج یا پوسٹ سے جو دوسرے لنک ملتے ہیں ان کے ذریعے وہ وہاں تک پہنچتے ہیں۔ اس لیے آپ کی ہر پوسٹ اور ہر پیج پر اگر انٹرنل لنک ہوں گے اور تمام پوسٹس اور پیجز انٹرنل لنکنگ کے ذریعے آپس میں جڑے ہوں گے تو آپ کی پوری ویب سائٹ گوگل یا دیگر سرچ انجن میں انڈیکس ہو جائے گی۔

اوپر دی گئی تصویر کو ایک بار پھر دیکھیں:

دائیں طرف کی تصویر میں غلط انٹرنل لنکنگ میں سرچ انجن ہوم سے صفحہ A تک پہنچے گا اور بس۔

جبکہ بائیں طرف گڈ انٹرنل لنک والی تصویر میں وہ ایک سے دوسرے اور دوسرے سے تیسرے اور تیسرے سے چوتھے صفحے پر پہنچتا چلا جائے گا۔

اندرونی لنکس اور ایس ای او(SEO)

جیسا کہ آپ جان چکے ایس ای او(SEO) میں اندرونی لنکس کی بہت اہمیت ہے، اور یہ بھی معلوم ہو گیا کہ اچھے لنک اور برے لنک کس طرح کے ہیں۔ اب چند باتیں اور بھی سمجھ لینی چاہیں :

1. پہلی بات یہ کہ: انٹرنل لنکنگ میں انہیں لنکس کی اہمیت ہے جو پوسٹ یا پیج کی باڈی میں ہوں، پیج کے سائیڈ بار، یا فوٹر پر دیے جانے والے لنک اتنی اہمیت نہیں رکھتے۔
2. دوسری بات یہ کہ: عام طور پر یہ کیا جاتا ہے کہ جب نئی پوسٹ یا نیا پیج بنایا جاتا ہے تو اس میں پرانی پوسٹ یا پرانے پیجز کے لنک دیے جاتے ہیں، یہ بھی اچھی چیز ہے، لیکن زیادہ مفید انٹرنل لنکنگ یہ ہے کہ آپ اپنے پرانے پیجز یا پوسٹس پر نئے پیجز اور پوسٹس کے لنک دیں۔ کیونکہ پرانے پیجز سرچ انجن میں انڈیکس ہوئے ہوں گے اور ان پر نئے پیج کا لنک دینے سے یہ نیا پیج بھی جلدی سے انڈیکس ہو جائے گا۔
3. تیسری بات یہ کہ: محض دھڑا دھڑ لنک نہ دیں، بلکہ جو چیز واقعتاً وزٹر یا سرچ انجن کے لیے اہم ہے صرف وہی لنکس دیں۔
4. چوتھی بات یہ کہ: لنک دیتے وقت اینکر ٹیکسٹ میں ان کی ورڈز کا استعمال جس طرف یہ لنک جارہا ہے۔ ایسا نہ ہو کہ آپ کا اینکر ٹیکسٹ "پاکستان" ہے لیکن جب کوئی کلک کرتا ہے تو وہ امریکا پہنچ جاتا ہے۔

اس تصویر میں دیکھیں گوگل خود اپنے پیجز پر کیسے انٹرنل لنکنگ کرتا ہے۔

Backlinks and reconsideration requests

Friday, June 21, 2013 at 1:26 AM
Webmaster level: advanced

When talking to site owners on Google Webmaster Forums we come across questions on reconsideration requests and how to handle backlink-related issues. Here are some common questions, along with our recommendations.

When should I file a reconsideration request?

If your site violates our Google Quality Guidelines or did in the past, a manual spam action may be applied to your site to prevent spam in our search results. You may learn about this violation from a notification in Google Webmaster Tools, or perhaps from someone else such as a previous owner or SEO of the site. To get this manual action revoked, first make sure that your site no longer violates the quality guidelines. After you've done that, it's time to file a reconsideration request.

Should I file a reconsideration request if I think my site is affected by an algorithmic change?

Reconsideration requests are intended for sites with manual spam actions. If your site's visibility has been solely affected by an algorithmic change, there's no manual action to be revoked, and therefore no need to file a reconsideration request. If you're unsure if it's an algorithmic change or a manual action, and have found issues that you have resolved, then submitting a reconsideration request is fine.

ایک صفحے پر کتنے انٹرنل لنکس ہونے چاہیے؟

کسی ایک صفحے پر کتنے لنکس ہوں اس کی کوئی حد تو مقرر نہیں لیکن ماہرین کی رائے یہ ہے کہ دس سے بارہ لنکس ہونا بہتر ہے۔ جبکہ زیادہ سے زیادہ نوے سے سو لنکس دیے جاسکتے ہیں۔

ایکسٹرنل لنک (External link) کیا ہے؟

اندرونی لنکس کے بارے آپ جان چکے ہیں، اب چند باتیں بیرونی لنکس کے بارے بھی جاننا ضروری ہیں۔

بیرونی لنکس سے مراد وہ لنکس ہیں جن پر کلک کرکے آپ کی ڈومین سے باہر کسی اور ویب سائٹ پر پہنچا جاتا ہے۔ بیرونی لنکس کا معاملہ اندرونی لنکس سے مختلف ہے، یہاں کچھ ایسی باتیں ہیں جن کا خیال رکھنا ضروری ہے، مثلا:

1. لنکس صرف اس وقت دیں جب واقعتا اس کی ضرورت ہو۔
2. کوشش کریں ایک صفحے پر صرف ایک، دو یا تین ہی لنک دیں۔
3. لنک صرف اس صورت میں دیں جب واقعتا یہ وزٹرز کو فائدہ پہنچانے والی چیز ہو۔
4. صرف ان ویب سائٹ کا لنک دیں جن پر آپ بھی اعتماد کرتے ہوں۔
5. صرف ان ویب سائٹ کا لنک دیں جن پر اصل اور درست مواد ہو۔

بیرونی لنکس پر گوگل آپ کی ویب سائٹ کو جرمانہ بھی کر سکتا ہے، اس لیے یہ کام احتیاط سے کرنے کا ہے، اور اس کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ جو لنک دیں اسے نوفالو (nofollow) کریں۔ ضروری نہیں کہ ہر لنک کو ہی نوفالو (nofollow) کریں، لیکن کچھ کو ضرور کر لیا کریں۔

شکریہ

اپنے ویب پیج کی رفتار کیسے بڑھائیں۔؟ ویب پیج سپیڈ بڑھانے کے 8 طریقے

(سید عبد الوہاب شاہ)

ویب پیج کی سپیڈ آپ کی ویب سائٹ کا اہم عنصر ہے۔ اور اس کا تعلق گوگل رینکنگ کے ساتھ بھی ہے۔ مصروفیت کے اس دور میں کوئی بھی شخص پیج کے لوڈ ہونے کا انتظار نہیں کرتا۔ اس لیے پیج کی سپیڈ بہتر بنانا ضروری ہے، اور یہ کام چند ایک تکنیک اختیار کر کے کیا جا سکتا ہے۔

پیج سپیڈ سے کیا مراد ہے؟

پیج سپیڈ سے مراد وہ سیکنڈز ہیں جو پیج کے لوڈ ہونے میں لگتے ہیں۔

ایس ای او کے لیے پیج سپیڈ کیوں اہم ہے؟

گوگل اپنے سرچ رزلٹ کی جو درجہ بندی کرتا ہے، یعنی کس لنک کو اوپر دکھانا ہے اور کس کو نیچے دکھانا ہے؟ اس درجہ بندی کے کچھ اصول مقرر کیے گئے ہیں، ان اصولوں میں پیج کی سپیڈ بھی شامل ہے، یعنی درجہ بندی کرتے وقت گوگل ویب سائٹ کی سپیڈ کو بھی دیکھتا ہے۔

یہ سب اس لیے ہے کہ ایک اعداد و شمار کے مطابق لوگ کسی بھی ویب سائٹ کے لوڈ ہونے کے لیے ۳ سیکنڈ سے زیادہ انتظار نہیں کرتے۔ تیزی سے لوڈ ہونے والی ویب سائٹس صارفین کو خوش کرتی ہیں۔

بہترین ویب پیج کون سا ہوتا ہے؟

عام طور پر اس ویب پیج کو بہترین قرار دیا جاتا ہے جو ۳ سیکنڈ سے پہلے لوڈ ہو جائے۔ اس کا مطلب ہے جو ویب سائٹ سست ہے اس کی سرچ رینکنگ متاثر ہو سکتی ہے۔ آپ کو اپنی رینکنگ بہتر بنانے اور اپنی سیلز بڑھانے کے لیے پیج سپیڈ پر خصوصی توجہ دینی چاہیے۔

پیج سپیڈ بڑھانے کے 8 طریقے

اپنے صفحہ کی رفتار کو بہتر بنانے کے لیے، نیچے دیے گئے بہترین طریقوں پر عمل کریں۔

۱۔ تصاویر کو کمپریس کریں۔

تصاویر کا جتنا زیادہ سائز ہوتا ہے وہ لوڈ ہونے میں اتنا ہی زیادہ وقت لیتی ہیں۔ اس لیے تصاویر کو کمپریس کریں ان کا سائز کم سے کم رکھیں۔ لیکن اس کا مطلب یہ بھی نہیں کہ آپ تصویر کی کوالٹی ختم کر دیں۔ ایسی تکنیک اختیار کریں کہ کوالٹی پر فرق پڑے بغیر سائز کم ہو جائے۔ میں اس مقصد کے لیے ونڈوز کا اپنا ایک ٹول سنیپنگ ٹول استعمال کرتا ہوں۔ سنیپنگ ٹول سے میں اچھی تصویر کا سکرین شارٹ لیتا ہوں جس میں کوالٹی تو وہی رہتی ہے البتہ سائز چند کے بی رہ جاتا ہے۔

۲۔ ویڈیوز کی سیٹنگ

ویب سائٹ کو سست کرنے والے عناصر میں ایک ویڈیوز کا اپلوڈ کرنا بھی ہے۔ اس کا حل یہ ہے کہ ویڈیوز ویب سائٹ پر اپلوڈ کرنے کے بجائے یوٹیوب پر اپلوڈ کریں اور اپنی ویب سائٹ پر ایمبیڈ کریں۔

ویڈیوز آٹو پلے کو آف کریں۔

۳۔ کیشے کو فعال کریں۔

کیشے ایک ایسا عمل ہے جسے آپ کیشے پلگ ان کے ذریعے فعال کر سکتے ہیں۔ یہ پلگ ان آپ کی ویب سائٹ کے کچھ جامد صفحات تیار کرتا ہے، اور وزٹر کو فوراً دکھاتا ہے، یعنی لوڈنگ کا ٹائم نہیں لگتا۔ ورڈپریس کا پلگ ان wp superانسٹال کریں۔

٤۔ CSSاور JSکو کم کریں۔

Minification ایک ایسا عمل ہے جو CSSاور JSفائلوں سے تمام غیر ضروری حروف کو ہٹاتا ہے (جیسے سفید جگہیں) اس سے وہ فائلیں سائز میں چھوٹی ہو جاتی ہیں۔

اس مقصد کے لیے منیفیکیشن پلگ ان کا استعمال کریں مثلاً:wp-rocketیاW3 Total Cacheیاwp-optimizeوغیرہ۔

/https://wordpress.org/plugins/autoptimize

۵۔ہوسٹنگ تبدیل کریں۔

اگر اوپر بتائی گئی ہدایات پر عمل کرنے کے باوجود آپ کی ویب سائٹ سست ہے تو پھر اپنی ہوسٹنگ تبدیل کریں۔ شئیرد ہوسٹنگ وی آئی پی ہوسٹنگ سے سست ہوتی ہے۔

٦۔پلگ ان ختم کریں۔

ویب سائٹ کی رفتار میں بہت سارے پلگ انز کا بھی کردار ہوتا ہے، اس لیے غیر ضروری پلگ انز فوری طور پر ڈیلیٹ کریں اور صرف انتہائی ضروری پلگ ان ہی انسٹال کریں۔

۷۔پی ایچ پی کے تازہ ترین ورژن میں اپ گریڈ کریں۔

یہ ایک انتہائی تکنیکی کام ہے لیکن ایک ایسا کام جو آپ کی ویب سائٹ میں کوئی دوسری تبدیلیاں کیے بغیر بھی آپ کے صفحہ کی رفتار میں بہت بڑا فرق لا سکتا ہے۔

PHP پروگرامنگ لینگوئج ہے جو بڑے CMS (بشمول ورڈپریس) کے ذریعہ استعمال ہوتی ہے۔ کئی سالوں سے، پی ایچ پی کے پیچھے ڈویلپر اس کی کارکردگی کو بہتر بنانے کی کوشش کر رہے ہیں اور نئے ورژن پرانے ورژن کے مقابلے میں بہت تیزی سے لوڈ ہوتے ہیں۔

اپنے ہوسٹنگ فراہم کنندہ سے پی ایچ پی کا وہ ورژن چیک کریں جو آپ استعمال کر رہے ہیں اور کسی ڈویلپر سے مشورہ کریں کہ آپ کی ویب سائٹ کو تازہ ترین ورژن میں اپ ڈیٹ کرنے میں کیا ضرورت ہے۔

۸۔ پنگڈم ویب سائٹ اسپیڈ ٹیسٹ

Pingdom ویب سائٹ اسپیڈ ٹیسٹ آپ کی ویب سائٹ کے کسی صفحہ کا ٹیسٹ کرتا ہے اور اپ کو اس کی تفصیل بتاتا ہے جس میں مندرجہ ذیل چیزیں شامل ہیں:

صفحہ کو لوڈ ہونے میں کتنے سیکنڈ لگتے ہیں۔

آپ کے صفحہ کا کل سائز (MB میں)

کسی صفحہ کے مکمل لوڈ ہونے تک عملدرآمد کی درخواستوں کی تعداد

ہر صفحہ کے عنصر کو لوڈ ہونے میں کتنا وقت لگا

اس ٹول کے بارے میں اچھی بات یہ ہے کہ آپ رفتار کی پیمائش کر سکتے ہیں اور دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کی ویب سائٹ مختلف ممالک میں کیسی کارکردگی دکھا رہی ہے۔

/https://tools.pingdom.com

شکریہ

آن لائن سٹور کے ہوم پیج کی ایس ای او

(سید عبد الوہاب شاہ)

آن لائن دکان کے ہوم پیج کی بہترین ایس ای او کرنا نہایت ہی ضروری ہے۔ کیونکہ یہ آپ کے سٹور کا دروازہ بھی ہے اور چہرہ بھی ہے۔ اگر دروازہ جلدی نہیں کھلے گا، یا چہرہ خوبصورت نہیں ہو گا تو کسٹمر واپس ہو جائیں گے۔

اور اگر آپ کے سٹور کا ہوم پیج گوگل کے الگورتھم کے مطابق اصلاح شدہ نہیں ہے تو کسٹمرز کو یہ سٹور نظر ہی نہیں آئے گا۔

ہوم پیج کو کسٹمرز اور گوگل سرچ دونوں کے لیے فرینڈلی ہونا ضروری ہے۔

آپ کا ہوم پیج چند ضروری چیزوں سے مزین ہونا چاہیے مثلا:

- آپ کون ہیں؟
- آپ کیا بیچ رہے ہیں؟
- آپ سے ہی کیوں خریدا جائے؟
- آپ سے رابطہ کیسے ممکن ہے؟
- کسٹمر اپنی مطلوبہ چیز کو کتنی جلدی تلاش کر سکتا ہے؟

ہوم پیج کی اہمیت کیوں ہے؟

ہوم پیج ہی آپ کی کمپنی یا دکان کی نمائندگی کرتا ہے۔

ہوم پیج ہی آپ کا چہرہ ہے جسے دیکھ کر کسٹمر کوئی فیصلہ کرتا ہے۔

ہوم پیج ہی وہ جال ہے جس کسٹمر کو روک سکتا ہے۔

ہوم پیج ہی وہ صفحہ ہے جس پر لوگ نئی مصنوعات دیکھنے دبارہ آتے ہیں۔

آن لائن سٹور کے ہوم پیج کی ایس ای او کیسے کریں؟

ہوم پیج کی اصلاح کے دو حصے ہیں۔

ایک حصہ ایس ای او کرنا ہے۔

دوسرا حصہ ہوم پیج کی کسٹمرز کے لیے اصلاح کرنا ہے۔

ہوم پیج کی اصلاح کے یہ دونوں حصے نہایت ہی اہم ہیں، اور ضروری بھی ہیں۔

1۔ کسٹمرز کے لیے ہوم پیج کی اصلاح

1. ہوم پیج کے سب سے اوپر ایسا مواد ہونا چاہیے جو آنے والے کسٹمر کو متاثر کر دے۔ اوپر والے حصے سے مراد پیج کا وہ حصہ ہے جو سکرول کیے بغیر سب سے پہلے نظر آتا ہے، یہی وہ حصہ ہے جو آپ کے کسٹمر کو مزید سکرول کرنے یا نہ کرنے پر مجبور کر سکتا ہے۔ اس لیے اس حصے کو ایسے ڈیزائن کرنا چاہیے کہ آنے والا کسٹمر کچھ دیر اسے دیکھنے یا پڑھنے پر مجبور ہو جائے۔
2. اسی اوپر والے حصے میں آپ کا لوگو بھی ہوتا ہے، جو آپ کے سٹور یا کمپنی کی نمائندگی کر رہا ہوتا ہے۔ اور لوگو کے ساتھ ایک مختصر سا جملہ جو آپ کے مقصد کو ظاہر کر رہا ہوتا ہے۔
3. تیسری چیز جو اوپر والے حصے میں ہونا ضروری ہے وہ رابطے کی معلومات ہیں، یعنی کوئی آپ سے رابطہ کرنا چاہے تو کن کن ذرائع سے رابطہ کر سکتا ہے۔
4. چوتھی چیز جو اوپر والے حصے میں ہونا ضروری ہے وہ مینیو بار ہے۔ جس میں آپ کی ویب سائٹ کے اہم پیجز، اور دیگر اہم لنکس، پوسٹس وغیرہ کے لنک دیے گئے ہوں۔
5. پانچویں چیز جو اوپر والے حصے میں ہونا چاہیے وہ سرچ بار ہے۔ یعنی کوئی شخص اگر آپ کی ویب سائٹ پر کچھ تلاش کرنا چاہتا ہے تو وہاں لکھے اور آسانی سے تلاش کر سکے۔

6. چھٹی چیز ای میل سبسکرائب یا فالو کا بٹن ہونا چاہیے، تاکہ لوگ اپنا ای میل لکھ کر آپ کو فالو کر سکیں اور پھر آئندہ کے لیے آپ کی پوسٹس ان کو نظر آئیں اور ان کے موبائل پر آپ کا نوٹیفکیشن موصول ہو سکے۔

توجہ طلب بات

آپ اپنے سٹور کو ڈیزائن کرتے وقت دنیا کے مشہور آن لائن سٹورز کو دیکھ کر ان سے بھی آئیڈیا لے سکتے ہیں۔ مثلا ایمزون وغیرہ۔

اپنی ویب سائٹ کو ڈیزائن کرتے وقت اس بات کا خاص خیال رکھیں کہ ۸۰٪ لوگ موبائل سے وزٹ کرتے ہیں، لہذا آپ کی ویب سائٹ موبائل فرینڈلی ہونی چاہیے۔

۲۔ ہوم پیج کی سرچ انجن کے لیے اصلاح

ویب سائٹ کی سرچ انجن اصلاح کے لیے بہت ساری چیز ضروری ہیں۔

1. ان میں پہلی چیز ویب سائٹ سیکورٹی یعنی ایس ایس ایل ہے۔
2. دوسری چیز ہوم پیج کا ٹائٹل ہے۔
3. تیسری چیز ہوم پیج کی تفصیل ہے۔
4. چوتھی چیز ایچ ون ٹیگ کا استعمال ہے۔
5. پانچویں چیز اپنے مواد میں متعلقہ کی ورڈز کا استعمال ہے۔
6. تصاویر کا استعمال
7. سٹرکچرڈ ڈیٹا
8. فوٹر کی اصلاح

1۔ سیکورٹی (ایس ایس ایل)

ای کامرس ویب سائٹ کے لیے اپنے سرور پر ایک محفوظ سرٹیفکیٹ کا انسٹال اور کنفیگر ہونا ضروری ہے۔

ایک SSL اس بات کو یقینی بنائے گا کہ آپ کی ویب سائٹ اور سرور کے درمیان منتقل ہونے والی تمام معلومات محفوظ ہیں، مثلا: صارف کا نام، آرڈر کی معلومات، ادائیگی کی تفصیلات وغیرہ۔ یہ چیزیں محفوظ سرور مواصلات کے ذریعے منتقل ہوتی ہیں۔

آپ کی ویب سائٹ کا Https ہونا بہت ضروری ہے۔ کیونکہ یہ SEO کے لیے بہت اچھا ہے۔ اور یہ آپ کو ایس ایس ایل کے ذریعے مل سکتا ہے۔ یہ صارف کا اعتماد حاصل کرنے کے لیے ضروری ہے۔ جب آپ کے پاس SSL انسٹال ہوتا ہے، تو براوزر ونڈو میں (success) لفظ دکھایا جاتا ہے، اس سے صارف کا اعتماد بڑھتا ہے۔



2۔ ٹائٹل کو کیسے بہتر کریں۔

ویب سائٹ پر کسی بھی قسم کے مواد کے لیے ٹائٹل کا ہونا بہت اہم ہے۔ ٹائٹل کے ذریعے ہی سرچ انجن کو پتا چلتا ہے کہ یہ کیا مواد ہے۔ لہٰذا ٹائٹل کو بہتر بنانے کے لیے مندرجہ ذیل باتوں کا خیال رکھنا چاہیے۔

ٹائٹل ساٹھ حروف کے قریب قریب ہونا چاہیے۔

ٹائٹل میں مواد سے متعلقہ کی ورڈز ہونا چاہیے۔

ٹائٹل متوجہ کرنے والے الفاظ پر مشتمل ہونا چاہیے۔ مثلا مفت کتابیں، 50٪ ڈسکاؤنٹ وغیرہ

3۔ ہوم پیج کی ڈسکرپشن

ہوم پیج کی ڈسکرپشن ایس ای او میں بہت اہمیت رکھتی ہے۔ کم از کم 160 حروف پر مشتمل ڈسکرپشن لکھیں۔ اکثر گوگل اپنے سرچ رزلٹ میں یہ ڈسکرپشن بھی دکھاتا ہے۔ لیکن ضروری نہیں کہ جو ڈسکرپشن آپ نے لکھی ہے گوگل اسے ہی دکھائے گا۔ کبھی گوگل آپ کے مواد میں سے کوئی اور پیراگراف اٹھا کر بھی دکھا دیتا ہے۔ اگر آپ کا مواد کوئی پراڈکٹ ہے تو پھر ڈسکرپشن میں رابطہ نمبر شامل کرنا بھی بہتر ہے۔

4۔H1 ٹیگ کا استعمال

ایچ ون ٹیگ (<h1></h1>) سے مراد فارمیٹنگ ٹول بار میں دیا ہوا کوڈ ہے جسے آپ اپنے تحریری مواد کو سنوارنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ ایچ ون ٹیگ مواد کے عنوان کے لیے استعمال کیا جاتا ہے، یہ ایک کوڈ ہوتا ہے جسے اپلائی کرنے کے بعد پڑھنے والے کو عنوان واضح نظر آتا ہے جبکہ گوگل کو مواد کی پہچان کرنے میں آسانی رہتی ہے۔ اس ٹیگ کو اپلائی کرنے کے بعد اپنی مرضی سے عنوان کو مزید بڑا یا چھوٹا بھی کر سکتے ہیں۔

ان ٹیگز کو ترتیب سے استعمال کرنا چاہیے، یعنی سب سے پہلے ایچ ون، پھر ایچ ٹو، پھر ایچ تھری، پھر ایچ فور وغیرہ

5۔ تحریری مواد اور کی ورڈز

اگر آپ کی ویب سائٹ آرٹیکلز، بلاگ پر مشتمل ہے تو پھر یقیناً اس پر تحریری مواد موجود ہو گا، لیکن اگر آپ کی ویب سائٹ ای کامرس ہے یعنی پراڈکٹس ہیں تو پھر بہت سارے لوگ یہ غلطی کرتے ہیں کہ صرف تصاویر کی صورت میں اپنی پراڈکٹ کو پیش کرتے ہیں ان کے ساتھ کوئی تحریری مواد نہیں لکھتے۔ یاد رکھیں ایس ای او کے لحاظ سے یہ بہت بڑی غلطی ہے۔

آپ کی پراڈکٹ کی تصاویر کے ساتھ اچھی خاصی تفصیل تحریری شکل میں موجود ہونی چاہیے، اور اس تحریر میں ایک سے زائد بار متعلقہ کی ورڈز کا استعمال کیا گیا ہو۔ کیونکہ لوگ جب کوئی چیز سرچ کرتے ہیں تو وہ سرچ انجن میں الفاظ لکھتے ہیں، اور گوگل ان الفاظ کو سرچ کرتا ہے، اگر آپ کی پراڈکٹ کے ساتھ الفاظ نہیں ہوں گے تو آپ کی پراڈکٹ سرچ رزلٹ میں نہیں نظر آئے گی۔

پراڈکٹ کے ساتھ تحریری مواد لکھتے وقت اس بات کا خیال رکھیں کہ اسی پراڈکٹ سے متعلق دوسروں نے جو مواد تحریر کیا ہے آپ ان سے تھوڑا مختلف مواد تحریر کریں، تاکہ گوگل جب انہیں دکھائے تو ساتھ آپ کی پراڈکٹ کا تحریری مواد مختلف ہونے کی وجہ سے اسے بھی ایک اور آپشن کے طور پر دکھائے۔

6۔ تصاویر کی ایس ای او

اپنی ویب سائٹ پر تصاویر استعمال کرتے وقت ان کی ایس ای او کا خیال رکھنا بھی نہایت ضروری ہے۔ آپ سوچیں گے تصاویر کی ایس ای او کیسے ہو سکتی ہے؟ تو چلیں چند چیزیں تصویر کی ایس ای او سے متعلق نوٹ کریں:

- تصویر اپلوڈ کرنے سے پہلے اس کو وہی نام دیں جو پراڈکٹ کا نام ہے یا جس چیز سے متعلق تصویر ہے۔
- تصویر پر رائٹ کلک کر کے پراپرٹی پر کلک کریں۔

پھر ڈیٹیل ٹیب پر کلک کریں۔

اب آپ کے سامنے کافی سارے آپشنز آئیں گے:

ٹائٹل

سبجیکٹ

ریٹنگ

ٹیگز

کمنٹ

وغیرہ۔ جتنی چیزیں یہاں آپ لکھ سکتے ہیں لکھیں اور پھر سیو کر دیں۔ اس سارے عمل کو آف لائن ایس ای او، یا اپلوڈ سے پہلے ایس ای او کہا جاتا ہے۔ سرچ انجن کے بوٹ ان تمام چیزوں کو پڑھتے ہیں۔

نوٹ: اگر تصویر JPG فارمیٹ میں ہو تو کافی آپشن نظر آتے ہیں، لیکن PNG فارمیٹ میں ہو تو کم آپشن نظر آتے ہیں۔

- تصاویر کی آپٹائزیشن میں دوسری چیز تصویر کے سائز کو کم سے کم رکھنا ہے۔ کیونکہ زیادہ سائز والی تصویر لوڈ ہونے میں بہت وقت لیتی ہے جس سے ہوم پیج کے لوڈ ہونے میں کافی وقت لگتا ہے جو کہ ایس ای او کے لیے بری بات ہے۔ اس مقصد کے لیے بہت سارے آن لائن اور آف لائن ٹولز دستیاب ہیں، مثلاً imageoptim۔

https://imageoptim.com/versions.html

- تصویر اپلوڈ کرنے کے بعد ورڈپریس کی گیلری میں جب تصویر کو سلیکٹ کیا جائے تو وہاں پر بھی تصویر کی ڈسکرپشن اور کیپشن لکھیں۔ یہاں پر بھی متعلقہ کی ورڈز کا استعمال کریں۔

7۔ سٹرکچرڈ ڈیٹا یا اسکیما مارک اپ

ہوم پیج ایس ای او کے لیے ایک بہت ہی اہم چیز سٹرکچرڈ ڈیٹا ہے۔ سٹرکچرڈ ڈیٹا سے مراد یہ ہے کہ آپ کا پیج کس چیز سے متعلق ہے، اور آپ کون ہیں؟

اس سوال کو گوگل کے لیے آسان بنانے کے لیے سٹرکچرڈ ڈیٹا اور اسکیما مارک اپ کا استعمال کیا جاتا ہے۔ جو ویب ڈویلپرز خود کوڈنگ جانتے ہیں وہ یہ کام خود ہی کرتے ہیں، لیکن جو نہیں جانتے وہ یہ کام مختلف آن لائن ٹولز اور پلگ انز کے ذریعے کرتے ہیں، جہاں آپ نے صرف اپنی تفصیلات فراہم کرنی ہوتی ہیں، وہ ٹولز اسے کوڈنگ میں تبدیل کر دیتی ہیں۔ اور آپ نے وہ کوڈ کاپی کر کے اپنی ویب سائٹ کے ہیڈ میں پیسٹ کرنا ہوتا ہے۔ اس مقصد کے لیے مندرجہ ذیل ٹولز کا استعمال کیا جاسکتا ہے۔

Schema.org

Schema Markup Generator

https://technicalseo.com/tools/schema-markup-generator/

وغیرہ۔

اور اگر آپ یہ کام کسی پلگ ان کی مدد سے کرتے ہیں تو یہ اور بھی آسان ہو جاتا ہے۔

8۔ فوٹر

ویب سائٹ میں فوٹر کی بھی بہت اہمیت ہے، فوٹر میں آپ اپنی ویب سائٹ کی اہم چیزوں کو نمایا کر سکتے ہیں۔ فوٹر آپ کی ویب سائٹ کے تمام صفحات پر نظر آتا ہے۔

یہاں آپ اپنے دیگر پیجیز کے لنک دے سکتے ہیں۔

زیادہ پاپولر پراڈکٹس کو نمایا کر سکتے ہیں۔

لوگوں کو ای میل فالو کرنے کی ترغیب دے سکتے ہیں۔

اپنا رابطہ، ایڈریس، کال ٹو ایکش بٹن دے سکتے ہیں۔

اپنی کمپنی کا لوگو دے سکتے ہیں۔

خلاصہ

ہوم پیج تیار کرتے وقت لوگوں اور سرچ انجن کی ضرورت کا خیال رکھیں۔ اپنی خواہش کو پورا نہ کریں۔ ہو سکتا ہے آپ کی خواہش ہو پیج پر فلاں فلاں گرافکس استعمال کیے جائیں لیکن یہ آپ کی ویب سائٹ کے لیے اچھا نہیں، ایک ہلکی پھلکی، موبائل فرینڈلی، اور سرچ انجن آپٹیمائزڈ ، لوگوں کی ضرورت پورا کرنے والی ویب سائٹ ہی بہتر ہے۔

شکریہ

ایس ای او آڈٹ کے لیے ۱۰ ٹولز

(سید عبدالوہاب شاہ)

ایس ای او آڈٹ کیا ہے؟

ایس ای او آڈٹ کا مطلب ہے اپنی ویب سائٹ کا ایسا جائزہ لینا جس میں آپ ان عوامل کو تلاش کر سکیں جو آپ کی ویب سائٹ کی پوزیشن خراب کرتے ہیں، اور آپ کی ویب سائٹ کی گوگل رینکنگ بھی خراب ہو جاتی ہے۔

ہر ویب سائٹ کے مالک کو اپنی ویب سائٹ کا آڈٹ ضرور کرنا چاہیے۔ ہر صفحے کا الگ الگ آڈٹ کرنا بہت مشکل کام ہے۔ لیکن اس مشکل کام کو چند ایسے ٹولز ہیں جو آسان بنا دیتے ہیں۔ آج کے اس آرٹیکل میں ہم آپ کو ایسے ہی دس بہترین آڈٹ ٹولز کے بارے بتائیں گے، ان میں سے کچھ مفت ہیں اور کچھ خریدنے پڑتے ہیں۔

ایس ای او آڈٹ ٹولز:

۱۔SEMrushسائٹ آڈٹ ٹول

- ایک طاقتور SEO آڈٹ سافٹ ویئر ہے جو آپ کو SEO عوامل کو اینالائز کرنے کے لیے درکار ہر چیز فراہم کرتا ہے۔
- SEMrush SEO ٹولز ایک زبردست ٹول ہے جو آپ کی ویب سائٹ کے کی ورڈز سے لے کر رینکنگ پوزیشن تک تمام چیزیں بتاتا ہے۔
- SEMrush SEO ویب سائٹ کی ٹیکنیکل ایس ای او کی کارکردگی بتاتا ہے۔
- SEMrush SEO آپ کی ویب سائٹ کی صحت کا سکور بھی بتاتا ہے۔
- SEMrush SEO ایسے چارٹ پیش کرتا ہے جن میں آپ کی ویب سائٹ کی رفتار، مواد کے مسائل، JS اور CSS کی غلطیاں دکھاتے ہیں۔
- SEMrush SEO ہر ہفتے ۱۰۰ صفحات کا مفت آڈٹ فراہم کرتا ہے جبکہ مزید آڈٹ کے لیے معاوضہ دے کر خریدنا پڑتا ہے۔

https://www.reliablesoft.net/tools/semrush-siteaudit

۲۔گوگل سرچ کنسول

- گوگل کا فراہم کردہ یہ ٹول مفت ہے، گوگل سرچ کنسول آپ کی ویب سائٹ کی نگرانی کرتا ہے اور خرابیوں کی تشخیص کرتا ہے۔
- گوگل سرچ کنسول میں ویب سائٹ آڈٹ کے کئی ٹولز موجود ہیں۔
- گوگل کنسول آپ کے پیجز کی کارکردگی بتائے گا کہ کون سے جلدی لوڈ ہوتے ہیں اور کون سے سست ہیں۔
- گوگل کنسول آپ کی ویب سائٹ کی موبائل پر پرفامنس کے بارے بھی بتاتا ہے۔اگر کوئی مسئلہ ہے تو مسئلہ بھی بتائے گا اور ان صفحات کی فہرست بھی دے گا۔

https://search.google.com/search-console/about

۳۔سائٹ چیکر پرو

SiteChecker Pro ایک کلاؤڈ پر مبنی ویب کرالر ہے جو آپ کو اپنی ویب سائٹس کے تکنیکی SEO مسائل کی نشاندہی کرنے کی سہولت دیتا ہے۔

SiteChecker Pro میں دیگر SEO خصوصیات کی سہولت بھی ہے جس میں رینک ٹریکنگ، سائٹ کی نگرانی، اور بیک لنک ٹریکنگ شامل ہیں۔

آپ کی ویب سائٹ کو جب کوئی مسئلہ درپیش ہوتا ہے SiteChecker Pro آپ کو بذریعہ اطلاع دے دیتا ہے۔

SiteChecker Pro آپ کو مکمل گائیڈ بھی کرتا ہے کہ آپ نے اس مسئلے کو کیسے حل کرنا ہے۔

SiteChecker Pro پلیٹ فارم 7 دن کا مفت ٹرائل پیش کرتا ہے۔اس کے بعد آپ کو معاوضہ دے کر یہ تمام سہولیات حاصل کرنا ہوں گیں۔

https://sitechecker.pro/?sscid=81k6_5y9r

٤. احریفس SEO سائٹ آڈٹ ٹول

Ahrefs بہت ہی مقبول آڈٹ ٹول ہے۔ جو آپ کی سرچ کارکردگی، کی ورڈز، ویب سائٹ کی رفتار سمیت بہت سارے مسائل کو دیکھاتا ہے۔

Ahrefs ٹول SEO کے اہم مسائل جیسے صفحہ کی رفتار، HTML ٹیگز، آنے والے لنکس، اور آؤٹ گوئنگ لنکس کو چیک کرنے کے لیے آپ کے تمام ویب صفحات کو کرال کرتی ہے۔

Ahrefs پر آپ آڈٹ ہفتہ وار یا ماہانہ بنیادوں پر کرنے کا شیڈول کرسکتے ہیں۔

Ahrefs پرانے آڈٹ اور نئے آڈٹ کے درمیان فرق کو بھی واضح کرتا ہے۔

Ahrefs کی سہولیات بامعاوضہ حاصل کی جاسکتی ہیں۔

https://ahrefs.com/site-audit

۵۔ Screaming Frog SEO Spider

Screaming Frog ایک بہتری سافٹ ویئر ہے جو آن پیج ایس ای او کے مسائل کو سامنے لانے اور انہیں حل کرنے کی سہولت دیتاہے۔

Screaming Frog آپ کو SEO کے تمام اہم عوامل کو چیک کرنے میں مدد کرتا ہے۔ آپ ٹوٹے ہوئے لنکس، ڈپلیکیٹ مواد، ری ڈائریکٹ، اور اپنے میٹاڈیٹا اور سائٹ کے فن تعمیر کا تجزیہ کرسکتے ہیں۔

Screaming Frog محدود آڈٹ کی مفت سہولت دیتاہے جبکہ زیادہ آڈٹ کے لیے فیس دینی پڑتی ہے۔

/https://www.screamingfrog.co.uk/seo-spider

٦۔Bingویب ماسٹر ٹولز

Bingایک ایساپلیٹ فارم ہے جسے Microsoftنے بنایاہے جو آپ کو سرچ انجن میں اپنی سائٹ کی کارکردگی کو ٹریک کرنے اور اس کے مسائل کو درست کرنے کی سہولت دیتا ہے۔

Bing Site Scanٹول کے ساتھ، آپ اپنے ویب ماسٹر اکاؤنٹ سے سکین شروع کرسکتے ہیں۔اسکین مکمل کرنے کے بعد، رپورٹس کا ایک تفصیلی صفحہ ہوتا ہے جہاں آپ نتائج دیکھ سکتے ہیں۔یہ تفصیلات کا فوری جائزہ فراہم کرتا ہے جیسے اسکین کی حیثیت، اسکین کیے گئے صفحات کی تعداد، غلطیوں کی تعداد، اور انتباہات کی تعداد۔

اس کے بعد رپورٹ میں کرال کے دوران سامنے آنے والے تمام مسائل، غلطیوں اور انتباہات کی فہرست دی گئی ہوتی ہے۔

آپ ہر غلطی سے متاثر ہونے والے صفحات دیکھ سکتے ہیں اور مسئلے پر کلک کرکے آپ متاثر ہونے والے مخصوص صفحات دیکھ سکتے ہیں۔

https://www.bing.com/webmasters/about

۷۔گوگل لائٹ ہاؤس

گوگل لائٹ ہاؤس آپ کے ویب صفحات کے SEO معیار کو بڑھانے کے لیے ایک اوپن سورس ٹول ہے۔

گوگل لائٹ ہاوس کروم ایکسٹینشن کی شکل میں دستیاب ہے جسے آپ انسٹال کرسکتے ہیں۔

ایکسٹینشن کا استعمال کرتے ہوئے آڈٹ کرنے کے لیے، آپ کو اس ویب صفحہ پر جاناہو گا جس کا آپ تجزیہ کرناچاہتے ہیں۔اس کے بعد آپ آڈٹ چلاسکتے ہیں اور صفحہ پر رہتے ہوئے بھی نتائج دیکھ سکتے ہیں۔

گوگل لائٹ ہاوس SEO آڈٹ کے دوران سافٹ ویئر مندرجہ ذیل چیزوں کا جائزہ لیتاہے:

1. کیامیٹاٹائٹل موجود ہے۔؟
2. کیامیٹاتفصیل موجود ہے۔؟

3. کیا پیج پر ایک کامیاب HTTP اسٹیٹس کوڈ ہے۔؟
4. کیا ویب سائٹ کے لنکس کرال کے قابل ہیں۔؟
5. کیا robots.txt درست ہے۔؟
6. کیا سائٹ موبائل فرینڈلی ہے۔؟

گوگل لائٹ ہاؤس انفرادی صفحات کو اسکین کرنے کے لیے اچھا ہے لیکن ایک ساتھ بہت سارے صفحات کا آڈٹ کرنے کا کوئی موثر طریقہ اس میں موجود نہیں ہے۔

https://developer.chrome.com/docs/lighthouse/overview/

۸۔ پیج سپیڈ ٹول

PageSpeed Insights گوگل کا ایک اور SEO آڈٹ ٹول ہے۔ یہ ٹول آپ کے URLs پر ٹیسٹ کرتا ہے تاکہ آپ کو اس کی بنیاد پر اسکور فراہم کیا جا سکے۔

ٹول استعمال کرنے کے لیے، آپ کو پیج اسپیڈ سائٹ پر جانا ہوگا۔

PageSpeed Insights سنگل یو آر ایل کا فوری آڈٹ کرنے کے لیے بہت اچھا ہے لیکن آپ کی پوری سائٹ کے لیے اچھا کام نہیں کرتا ہے۔

https://pagespeed.web.dev/

۹۔ SERranking ویب سائٹ کا آڈٹ

SERanking کا SEO آڈٹ ٹول آپ کو صرف ویب سائٹ کا URL درج کرکے آڈٹ شروع کر دیتا ہے۔ یہ ٹول دومنٹ کے اندر 1,000 صفحات تک کرال کر سکتا ہے۔

آپ ہیلتھ سکور، کرال کیے گئے صفحات کی تعداد، سرفہرست پانچ مسائل جو آپ کو اپنی سائٹ کے SEO کو بہتر بنانے کے لیے درکار ہیں، اور مزید بہت کچھ دیکھ سکتے ہیں۔

اس سافٹ ویئر میں متعدد رپورٹس شامل ہیں جو آڈٹ کے نتائج میں مزید تفصیل فراہم کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک تفصیلی چارٹ ہے جس میں صفحات کی کل تعداد کو دکھایا گیا ہے جو فی الحال سرچ انجنوں کے ذریعے انڈیکس نہیں کیے گئے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ صفحات کو انڈیکس کرنے سے کیوں روکا گیا یہ بھی بتاتا ہے۔

https://seranking.com/?ga=1404709&source=link

۱۰۔ ایس ای او اینالائزر

SEO Analyzer میں کی ورڈز تحقیق، رینک ٹریکنگ، اور بیک لنک ٹریکنگ ٹولز شامل ہیں۔

غلطیوں کی فہرست میں، ٹول ان کو ٹھیک کرنے کے لیے مرحلہ وار ہدایات فراہم کرتا ہے۔

ٹول میں سائٹ کی رفتار کے لیے ایک سیکشن بھی ہے جو آپ کے ٹاپ پیجز کو لوڈ ہونے میں لگنے والے اوسط وقت کو ظاہر کرتا ہے۔

/https://neilpatel.com/seo-analyzer

شکریہ

ایس ای او کے دس بہترین کورسز سرٹیفکیٹ کے ساتھ

کسی بھی ویب سائٹ کو گوگل میں رینک کرنے کے لیے بہترین ایس ای او کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور ایس ای او میں مہارت حاصل کرنے کے لیے ایس ای او کورسز کرنا بھی ضروری ہیں۔ آج کے اس مضمون میں ہم آپ کو دس بہترین کورسز کے بارے بتاتے ہیں۔

گوگل کئی ایس ای او کورسز مفت فراہم کرتا ہے جنہیں گوگل کے ماہرین نے تیار کیا ہے۔ ان کورسز میں گوگل کی طرف سے وہ خاص ہدایات بھی ہوتی ہیں جو قانون کے دائرے میں رہتے ہوئے ایس ای او کو بہتر بنانے کے لیے اختیار کی جاسکتی ہیں۔

گوگل ایس ای او کورسز کا سرٹیفکیٹ نہیں جاری کرتا، البتہ گوگل کے کچھ دوسرے کورسز ہیں جن کا وہ سرٹیفکیٹ جاری کرتا ہے جیسے ڈیجیٹل مارکیٹنگ، ای کامرس وغیرہ۔

ایس ای او کے دس بہترین کورس

1. Attract and Engage Customers (Google)
2. Get Started With Search (Google)
3. Get Discovered With Search (Google)
4. Make Search Work For You (Google)
5. Search Engine Optimization Starter Guide (Google)
6. The Complete SEO Course (Reliablesoft)
7. Google SEO Fundamentals (UCDavis)
8. Introduction to Google SEO (Coursera)
9. Google SEO Training Masterclass (Udemy)
10. Rank in Google With SEO (Udemy)

1۔ کسٹمر کو متوجہ اور مشغول کرنا۔(گوگل کا کورس)

اس کورس میں بنیادی طور پر دو چیزیں سکھائی جاتی ہیں:

ایک یہ کہ ایس ای او کو سمجھیں۔ اور دوسری یہ کے ایس ای او کو اپلائی کریں۔

تقریبا نو گھنٹے پر مشتمل اس کورس میں مندرجہ ذیل موضوعات کو سمجھایا جاتا ہے:

1. SEO کے بنیادی اصول
2. گوگل سرچ انجن کیسے کام کرتا ہے؟
3. گوگل ویب سائٹس کی درجہ بندی کیسے کرتا ہے؟
4. گوگل سرچ کے نتائج کی اناٹومی (SERPs)
5. الگورتھم تلاش کریں۔
6. SEO کے لیے مطلوبہ الفاظ کی تحقیق کیسے کریں۔
7. ویب سائٹ کا ڈھانچہ اور نیویگیشن
8. SEO کی لغت
9. ویب سائٹ کے مواد کو بہتر بنانا
10. SEO کے لیے تصاویر کو بہتر بنائیں
11. سٹرکچرڈ ڈیٹا مارک اپ اور SEO
12. گوگل سرچ کنسول کا تعارف
13. موبائل دوستانہ ویب سائٹس
14. گوگل سرچ کنسول کے ٹولز اور رپورٹس کا استعمال کیسے کریں۔
15. بنگ ویب ماسٹر ٹولز

اس کورس کو شروع کرنے کے لیے یہاں کلک کریں

https://www.coursera.org/learn/attract-and-engage-customers?irclickid=xhLwaaR7axyIUeizap0BSzDkUkD3mUSxqS4yxc0&irgwc=1&utm_medium=partners&utm_source=impact&utm_campaign=3002325&utm_content=b2c

2۔ سرچ انجن (گوگل کورس)

گوگل کا یہ مفت کورس ٤٥ منٹ پر مشتمل ہے جس میں چھ اسباق پڑھائے جاتے ہیں۔

1. سرچ انجن کی بنیادی باتیں
2. سرچ انجن کیسے کام کرتے ہیں۔
3. سرچ انجن ویب کو کیسے دیکھتے ہیں۔
4. آرگینک سرچ کی وضاحت کی۔
5. پیڈ سرچ کی وضاحت کی۔
6. گوگل سرچ کنسول

یہ کورس بالکل بنیادی کورس ہے اور اس میں ایس ای او کی ابتدائی باتیں ہی سکھائی جاتی ہیں۔

یہ کورس یہاں سیکھیں

https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/digital-marketing/module/5

3۔ سرچ کے ساتھ دریافت کرنا(گوگل کورس)

صرف ۳۵ منٹ کے دورانیے کے اس کورس میں پانچ اسباق پڑھائے جاتے ہیں:

1. سرچ انجن آپٹیمائزیشن کیا ہے۔
2. سرچ انجن کسی ویب سائٹ کو کیسے سمجھتے ہیں۔
3. SEO کے سب سے اہم عوامل کیا ہیں۔
4. اپنی ویب سائٹ کے لیے SEO پلان کیسے بنائیں
5. اپنی ویب سائٹ کو بہتر بنانے کے لیے صحیح مطلوبہ الفاظ کیسے تلاش کریں۔
6. مختصر دم اور لمبی دم والے مطلوبہ الفاظ کے درمیان فرق

اس کورس کے لیے رجسٹر ہوں

https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/digital-marketing/module/6

4. Make Search Work For You (Google)

یہ کورس ۲۵ منٹ اور تین اسباق پر مشتمل ہے جس میں مندرجہ ذیل چیزیں سکھائی جاتی ہیں:

ٹائٹل، ٹیگز اور میٹاڈسکرپشن آپٹیمائزیشن

مواد میں ہیڈنگ کی اہمیت

آف سیٹ ایس ای او

دوسرے لوگوں کو اپنی ویب سائٹ سے لنک کرنے کے لیے کیسے راغب کریں۔

سوشل میڈیا کے ذریعے اپنی ویب سائٹ کو فروغ دینا

اندرونی ایس ای او

کورس کے لیے یہاں سے رجسٹر ہوں

https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/digital-marketing/module/7

5۔ایس ای او سٹارٹر گائیڈ (گوگل کورس)

گوگل کی طرف سے آفیشل پیش کی جانے والی یہ گائیڈ کوئی کورس تو نہیں لیکن ہدایات پر مشتمل ایک بہترین مواد ہے جس میں ضروری اور اہم چیزوں کے بارے مکمل رہنمائی دی گئی ہے۔اس ضرور پڑھنا چاہیے۔

اگر آپ کی انگلش اچھی ہے تو آپ اسے ایک گھنٹے میں پڑھ سکتے ہیں۔

پڑھنے کے لیے یہاں کلک کریں۔

https://developers.google.com/search/docs/beginner/seo-starter-guide

6۔ایس ای او کا مکمل کورس (Reliable soft)اکیڈمی کا کورس

یہ ایک جامع کورس ہے جس میں بنیادی، انٹرمیڈیٹ، اور جدید SEO تصورات شامل ہیں۔

اس کورس اور گوگل کے آفیشل کورس میں یہ فرق ہے کہ یہاں آپ تھیوری کے ساتھ ساتھ ایس ای او کی تکنیک بھی سیکھیں گے۔

اس کورس میں مندرجہ ذیل موضوع سکھائے گئے ہیں:

اپنی ویب سائٹ کا تکنیکی آڈٹ کیسے کریں، اور کسی بھی غلطی کو کیسے درست کریں۔

آن پیج ایس ای او۔

آف پیج ایس ای او۔

کی ورڈ ریسرچ کیسے کریں۔

ای کامرس ویب سائٹ کی ایس ای او کیسے کریں۔

گوگل اینالائسٹک سے کیسے فائدہ اٹھائیں

اس کورس کو مکمل کرنے کے بعد ایک سرٹیفکیٹ بھی دیا جاتا ہے۔ اس کورس کی فیس $۸۹ ڈالر ہے۔

یہاں رجسٹر کریں

https://www.reliablesoft.net/products/courses/seo-courses-bundle/

7۔ گوگل ایس ای او کے بنیادی اصول(UC Davis university)

یہ کورس ای ایس ای او ماہر ریبکا گاسے نے پڑھایا ہے۔ یہ کورس تیس گھنٹوں پر مشتمل ہے، جس میں آپ مندرجہ ذیل چیزیں سیکھتے ہیں:

صفحہ پر SEO کا تعارف

آف پیج SEO کا تعارف

تکنیکی SEO کا تعارف

کی ورڈ تھیوری اور ریسرچ

پانچ مہینوں پر مشتمل یہ کورس ٢٤٥ ڈالر میں کیا جاسکتا ہے۔اس کورس کے اختتام پر سرٹیفکیٹ بھی جاری کیا جاتا ہے۔

یہ کورس مبتدی کے لیے مفید ہے لیکن یہ کورس پانچ سال پہلے لانچ کیا گیا تھا اور اب بہت کچھ بدل چکا ہے۔

کورس کے لیے کلک کریں۔

https://www.coursera.org/learn/seo-fundamentals?irclickid=xhLwaaR7axyIUeizap0BSzDkUkD3miRtqS4yxc0&irgwc=1&utm_medium=partners&utm_source=impact&utm_campaign=3002325&utm_content=b2c

8۔ گوگل SEO کا تعارف(کورسیرا)

کورسیرا آن لائن کورسز

یہ کورس ١٤ گھنٹوں اور چار اسباق پر مشتمل ہے۔ جس میں مندرجہ ذیل موضوعات سکھائے جاتے ہیں:

1. سرچ انجن کیسے کام کرتے ہیں۔
2. SEO کا ارتقاء
3. موجودہ SEO کے بہترین طریقے
4. سرچ انجن الگورتھم کا تعارف
5. SEO کے بہترین طرز عمل اور درجہ بندی کے عوامل
6. کورویب وائٹلز
7. EAT & YMYL
8. فیچرڈ اسنیپٹس اور رچ اسنیپٹس
9. کی ورڈ کی اصلاح کا ارتقاء

10. اپنے مطلوبہ کی ورڈ کی حکمت عملی کو مضبوط بنانا

11. برانڈنگ ویب سائٹ کی درجہ بندی کو کیسے متاثر کرتی ہے؟

ایس ای او رکے جدید تصورات کو سمجھنے کے لیے یہ ایک بہترین کورس ہے۔

کورس کے لیے یہاں رجسٹر ہوں۔

https://www.coursera.org/learn/search-engine-optimization?irclickid=xhLwaaR7axyIUeizap0BSzDkUkD3mIwpqS4yxc0&irgwc=1&utm_medium=partners&utm_source=impact&utm_campaign=3002325&utm_content=b2c

9۔ گوگل SEO ٹریننگ ماسٹر کلاس (Udemy)

Udemy آن لائن کورسز

اس کورس میں ایس ای او کی ابتدائی کلاسز سے اعلی درجے تک کی تعلیم دی گئی ہے۔ یہ سب سے زیادہ فروخت ہونے والا کورس ہے۔
اس کورس میں مندرجہ ذیل موضوعات پر لیکچر دیے گئے ہیں:

1. اپنی ویب سائٹ کے لیے یا بطور فری لانسر SEO کیسے کریں۔
2. گوگل اور دیگر سرچ انجنوں پر اپنے صفحات کی درجہ بندی کیسے کریں۔
3. اپنے کاروبار کے لیے ٹھوس SEO حکمت عملی کیسے بنائیں
4. سرچ انجن کیسے کام کرتے ہیں (بشمول گوگل اور یوٹیوب)
5. ورڈپریس، Shopify، اور Wix پر SEO کے ساتھ کیسے کام کریں۔

یہ کورس Udemy کا سب سے بہترین کورس ہے اور سولہ گھنٹوں پر مشتمل ہے۔

اس کورس کے لیے یہاں رجسٹر ہوں۔

https://www.udemy.com/course/seo-with-google-other-large-platforms-to-get-great-scale/?ranMID=39197&ranEAID=1YJHNy2uC4M&ranSiteID=1YJHNy2uC4M-F_hKzNjk2xeo0ZKLr93cTw&LSNPUBID=1YJHNy2uC4M&utm_source=aff-campaign&utm_medium=udemyads

10۔ رینکنگ بذریعہ ایس ای او

Udemy آن لائن کورسز

یہ کورس ۹ گھنٹوں پر مشتمل ہے۔ اور مندرجہ ذیل موضوعات پر مشتمل ہے:

1. اپنی ویب سائٹ کے لیے نیچ کا انتخاب کیسے کریں۔
2. SEO کی ورڈز کیسے تلاش کریں۔
3. اپنی ویب سائٹ پر آنے والوں کو زیادہ وقت تک کیسے رکھیں
4. اپنی ویب سائٹ کے لیے بیک لنکس کیسے حاصل کریں۔
5. SEO آڈٹ کیسے چلائیں۔
6. اپنے Googe EAT سکور کو کیسے بہتر بنائیں

اس کورس کے لیے رجسٹر ہوں۔

https://www.udemy.com/course/complete-seo-training-2020-easy-seo-for-wordpress-websites/?ranMID=39197&ranEAID=1YJHNy2uC4M&ranSiteID=1YJHNy2uC4M-

cq.967e21VIs9ndoJdsgIA&LSNPUBID=1YJHNy2uC4M&utm_source=aff-campaign&utm_medium=udemyads

ان کورسز کے علاوہ ہم آپ کو یہاں ایک لنک فراہم کر رہے ہیں، جہاں چند دن بعد ایس ای او سے متعلق تازہ ترین آرٹیکلز پبلش کیے جاتے ہیں۔ آپ ان آرٹیکلز، سٹوریز سے بہت فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

www.NuktaGuidance.com

شکریہ

ٹیکنیکل ایس ای او کے 7 بہترین کورسز

یہ بات آپ کے علم میں ہو گی کہ ایس ای او تین طرح کی ہوتی ہے۔ایک آن پیج ایس ای او، دوسری آف پیج ایس ای او، اور تیسری ٹیکنیکل ایس ای او۔

ایس ای او ماہر بننے کے لیے تینوں طرح کی ایس ای او میں مہارت پیدا کرنا ضروری ہے۔ لیکن آج کی اس تحریر میں ہم آپ کو تیسری قسم یعنی ٹیکنیکل ایس ای او کے دس بہترین کورسز کے بارے بتائیں گے۔

ٹیکنیکل SEO کیا ہے؟

ٹیکنیکل SEO اس بات کو یقینی بنانے کا عمل ہے کہ ایک ویب سائٹ جدید سرچ انجنوں کی تکنیکی ضروریات کو پورا کرتی ہے جس کا مقصد آرگینک رینکنگ کو بہتر بنانا ہے۔ تکنیکی SEO کے اہم عناصر میں کرالنگ، انڈیکسنگ، رینڈرنگ، اور ویب سائٹ کا فن تعمیر شامل ہے۔

۱۔ ڈی جی سکلز فری ایس ای او کورس

پہلا کورس اردو زبان میں ہے اور بالکل مفت ہے۔اس کورس میں، آپ اس بارے میں سیکھیں گے کہ گوگل اور بنگ کیا ہیں، سرچ کیسے کام کرتی ہے، سرچ انجن ویب سائٹس کی درجہ بندی کیسے کرتے ہیں، گوگل حتمی سرچ انجن کیوں ہے، گوگل کے الگورتھم میں پسندیدہ بننے کے لیے اسے کیا ضرورت ہے، آپ کیسے اعلیٰ درجہ حاصل کر سکتے ہیں۔اگرچہ یہ کورس ایس ای او کا مکمل کورس ہے لیکن آپ اس میں سے خاص وہ ویڈیوز بھی دیکھ سکتے ہیں جو ٹیکنیکل ایس ای او سے متعلق ہیں۔

کورس دیکھنے کے لیے یہاں کلک کریں۔

/https://www.etobs.com/digiskills-free-online-courses

۲۔ ٹیکنیکل ایس ای او فری اردو کورس

ٹیکنیکل ایس ای او کا یہ کورس بھی اردو زبان میں ہے جسے ایک یوٹیوبر نے بڑی محنت سے چند ایک ویڈیو میں سکھایا ہے۔اس کورس میں صرف ٹیکنیکل ایس ای او کے بارے مکمل گائیڈ کیا گیا ہے۔

یہ کورس دیکھنے کے لیے یہاں کلک کریں۔

https://www.etobs.com/technical-seo-course

3۔ ٹیکنیکل ایس ای او فل کورس

یہ کورس(Reliablesoft)اکیڈمی کی طرف سے کرایا جاتا ہے، جس کی فیس ۸۹$ ہے۔ انگریزی زبان میں دس گھنٹوں کی ویڈیوز پر مشتمل یہ کورس ٹیکنیکل ایس ای او کے تمام امور کا احاطہ کرتا ہے۔

اس کورس میں آپ کو مندرجہ ذیل چیزیں سکھائی جاتی ہیں۔

- ٹیکنیکل ایس ای او کیا ہے۔
- گوگل سرچ کنسول کی سیٹنگ کیسے کریں۔
- کرالنگ اور انڈیکسنگ
- روبوٹس ڈاٹ ٹیکسٹ کی سیٹنگ
- یو آر ایل ڈھانچہ کی تشکیل
- ایکس ایم ایل سائٹ میپ
- اسکیما مارک اپ کا استعمال
- بریڈ کرمب کی سیٹنگ
- انٹرنیشنل ایس ای او
- مختلف زبانوں کی ویب سائٹ
- ٤٠٤ پیج کی سیٹنگز وغیرہ

اس کورس کی تکمیل پر سرٹیفکیٹ بھی دیا جاتا ہے۔

کورس کے لیے یہاں کلک کریں:

[/https://www.reliablesoft.net/products/courses/seo-courses-bundle](https://www.reliablesoft.net/products/courses/seo-courses-bundle/)

٤۔ ٹیکنیکل ایس ای او ٹریننگ (یوسٹ اکیڈمی)

یوسٹ ورڈپریس کا مشہور ایس ای او پلگ ان ہے۔ یہ کمپنی اور بھی کچھ سافٹ ویئر بناتی ہے، یہ کورس انگلش زبان میں سولہ گھنٹوں کی ویڈیوز پر مشتمل ہے، اور نئے سیکھنے والوں کے لیے بہت ہی بہتر کورس ہے۔ یہ کورس اگرچہ مفت ہے لیکن صرف ان لوگوں کے لیے مفت ہے جنھوں نے یوسٹ پلگ ان خرید رکھا ہو۔

اس کورس میں مندرجہ ذیل امور سکھائے گئے ہیں:

- SEO کیا ہے اور سرچ انجن کیسے کام کرتے ہیں۔
- SEO میں میٹا ٹیگز کا استعمال کیسے کریں۔
- HTML کیسے کام کرتا ہے۔
- اپنی سائٹ کی کرال کی صلاحیت کو کیسے بہتر بنائیں
- اپنی سائٹ کے صفحہ کی رفتار کو کیسے بہتر بنایا جائے۔

اس میں درج ذیل ماڈیولز شامل ہیں:

1. جامع SEO اور سرچ انجن کا تعارف
2. HTTP کیا ہے؟
3. میٹا ٹیگز کیا کرتے ہیں؟
4. ہر وہ چیز جو آپ کو HTML کے بارے میں جاننے کی ضرورت ہے۔
5. پوری سائٹ پر کرال ابیلٹی کو بہتر بنائیں
6. سرور سائڈ سائٹ کی رفتار پر کام کرنا

اس کورس کے اختتام پر سرٹیفکیٹ بھی دیا جاتا ہے۔ یہ کورس کرنے کے لیے یہاں کلک کریں:

https://yoast.com/academy/technical-seo-training/

۵۔ ٹیکنیکل ایس ای او(SEMRush)

دنیا کی مشہور ای ای او کمپنی سمرش اکیڈمی کی طرف سے پانچ گھنٹے پر مشتمل یہ مفت کورس بہت ہی مفید کورس ہے۔ایس ای او کے لیے سمرش کے اپنے ٹولز ہوتے ہیں جنہیں آپ کورس کے دوران مفت استعمال کر سکتے ہیں۔اگر آپ ان کے ٹولز نہ بھی خریدنا چاہیں پھر بھی یہ کورس بہت مفید ہے۔اس کورس میں مندرجہ ذیل چیزیں سکھائی جاتی ہیں:

1. اندرونی لنکنگ-اندرونی لنکس کو استعمال کرنے کے بہترین طریقے۔
2. کرالنگ اور انڈیکسیشن:ویب کرالر کو کنٹرول کرنے کے بہترین طریقے
3. ایڈوانسڈ کرالنگ اور انڈیکسیشن –سرچ انجن کرالرز کے کام کرنے کے طریقے کی گہری سمجھ
4. HTTPرسپانس کوڈز-مختلفHTTPرسپانس کوڈز کا کیا مطلب ہے۔
5. لاگ فائلیں-لاگ فائلوں سے کیسے نمٹا جائے۔
6. بین الاقوامی SEO-اپنے ہدف والے ممالک اور کاروبار کے لیے آپ جو زبانیں استعمال کرتے ہیں ان کی آسانی سے شناخت کرنے میں سرچ انجنوں کی مدد کیسے کریں۔
7. ویب پرفارمنس-اپنی ویب سائٹ کی کارکردگی کو کیسے بہتر بنائیں اورHTTPSاور2/HTTPکو لاگو کریں۔
8. ٹیکنالوجی جانیں کہ جب سٹرکچرڈ ڈیٹا، JavaScript SEO،AMP،اور موبائل فرسٹ انڈیکسنگ کی بات آتی ہے تو کن چیزوں کو نظر انداز نہیں کرنا چاہیے۔

اس کورس کی تکمیل پر بھی سرٹیفکیٹ دیا جاتا ہے۔

کورس کے لیے یہاں کلک کریں۔

https://www.semrush.com/academy/courses/technical-seo-course-with-bastian-grimm

٦۔ ٹیکنیکل ایس ای او کورس(سی ایکس ایل انسیٹیوٹ)

اگر آپ ٹیکنیکل ایس ای او کی گہرائی میں غوطہ لگانا چاہتے ہیں تو پھر یہ کورس آپ کے لیے ہے۔یہ پیچیدہ کورس ہے جو بگنرز کے لیے نہیں ہے۔نہایت ہی پیچیدہ قسم کی ویب سائٹس کی سیٹنگ کرنے کے لیے یہ کورس ترتیب دیا گیا ہے،اس کی فیس سے بھی اس کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے۔صرف اڑھائی گھنٹے کے کورس کی فیس ۱۳۰۰ ڈالر ہے۔

اس کورس میں مندرجہ ذیل چیزیں سکھائی جاتی ہیں:

1. تکنیکی SEO کی بنیادی باتیں
2. اپنے یو آر ایل کے ڈھانچے کو کیسے بہتر بنائیں اور سرچ انجنوں کو اپنی ویب سائٹ کے مخصوص علاقوں تک رسائی سے روکیں۔
3. کرالر کے رویے کو کیسے متاثر کیا جائے اور کرال کرنے کی صلاحیت کو کیسے بہتر بنایا جائے۔
4. XML سائٹ کے نقشے کیسے بنائیں اور بہتر بنائیں
5. سٹرکچرڈ ڈیٹا مارک اپ اور اسکیموں کے استعمال کے ذریعے آپ کے مواد کو سمجھنے میں سرچ انجنوں کی مدد کیسے کی جائے۔
6. اپنے صفحہ کی رفتار کو کیسے بہتر بنائیں
7. کثیر لسانی ویب سائٹس کے لیے SEO کو کیسے ہینڈل کریں۔
8. تکنیکی SEO کا مستقبل کیسا لگتا ہے اس کا ایک جائزہ

اس کورس کے بارے میں مزید جانیں۔

/https://cxl.com/institute/online-course/technical-seo

۷۔ الٹیمیٹ ایس ای او ٹریننگ (Udemy)

پانچ گھنٹوں پر مشتمل یہ کورس بھی مبتدی لوگوں کے لیے بنایا گیا ہے، جس کی فیس ۱۰۰ ڈالر ہے۔

اس کورس میں مندرجہ ذیل چیزیں سکھائی جاتی ہیں۔

گوگل اینالائسٹک اور گوگل سرچ کنسول کو کیسے ترتیب دیا جائے۔

سائٹ کی غلطیوں کو کیسے درست کریں۔

XML سائٹ کا نقشہ کیسے بنائیں۔

آپ یہ بھی سیکھیں گے:

کی ورڈ ریسرچ کیسے کی جائے۔

SEO کی رینکنگ کا مواد کیسے بنایا جائے۔

اپنی ورڈپریس سائٹ کو تیز کرنے کا طریقہ

SEO کے ساتھ صارف کے تجربے کو کیسے بہتر بنایا جائے۔

منفی SEO سے کیسے بچیں۔

یہ کورس کرنے کے لیے یہاں کلک کریں

https://www.udemy.com/course/ultimate-seo-training-course/

اگر آپ آن لائن فیلڈ سے تعلق رکھتے ہیں، اپنی ویب سائٹ ہے، اپنا کاروبار کرنا چاہتے ہیں، یا بطور فری لانسر کام کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو ان میں سے اپنا پسندیدہ کورس کر لینا چاہیے۔ میں نے صرف سات کورس کا حوالہ دیا ہے، اس کے علاوہ بھی بہت سے کورسز ہیں جنہیں آپ گوگل سرچ کر سکتے ہیں۔

شکریہ

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

Digital Marketing

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیا ہے؟ ایک تعارف

(سید عبدالوہاب شاہ)

موجودہ زمانے میں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا بہت چرچہ ہے، اب تو کالج اور یونیورسٹیز میں باقاعدہ یہ مضمون پڑھایا جاتا ہے، ڈیجیٹل مارکیٹنگ نے اب بہت زیادہ وسعت اختیار کرلی ہے۔ لیکن میں آپ کو یہاں آسان اور سادہ الفاظ میں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا تعارف کروارہا ہوں۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی تعریف

آج سے پندرہ بیس سال پہلے تک جب بھی کوئی شخص یا کمپنی اپنی کسی خدمت، سروس، یا پروڈکٹ کو دوسروں تک پہنچانا چاہتے تھے تو اس کے لیے مختلف چینلز اور طریقے اختیار کیے جاتے تھے۔ مثلا، افراد کے ذریعے مارکیٹنگ، کاغذی اشتہار کے ذریعے مارکیٹنگ، اخبار، ریڈیو، ٹی وی کے ذریعے مارکیٹنگ، وال چاکنگ، پینا فلیکس، بروشرز، وزٹنگ کارڈ وغیرہ۔

لیکن اب انٹرنیٹ کا زمانہ ہے لہذا مارکیٹنگ کا طریقہ اور چینلز بھی بدل چکے ہیں۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے مراد اپنی مصنوعات یا خدمات کو آن لائن مارکیٹنگ چینلز کے ذریعے پھیلانا ہے۔ یعنی ویب سائٹس، سوشل میڈیا، ای میل وغیرہ۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا میدان کار بہت وسیع ہے، اور لامحدود علاقوں اور لامحدود لوگوں تک آپ رسائی ممکن ہے۔ جبکہ مارکیٹنگ کے پرانے طریقے انتہائی محدود میدان کار رکھتے تھے، اور ان کے ذریعے محدود لوگوں تک ہی رسائی ممکن تھی۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیسے کریں؟

سب سے پہلے آپ کو اپنے اہداف متعین کرنے کی ضرورت ہے۔ یعنی

آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے کیا ہدف حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ مثلا: آپ کسی چیز کی فروخت بڑھانا چاہے ہیں، یا کوئی پیغام زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچانا چاہتے ہیں، یا اپنی کمیونٹی بڑھانا چاہتے ہیں؟

اس کے بعد آپ کو یہ طے کرنا ہے کہ اپنے ہدف کو حاصل کرنے کے لیے کون سے چینل کو استعمال کیا جائے۔ مثلاً آپ زیادہ فروخت چاہتے ہیں تو فیس بک ایک بہترین چینل ہے وغیرہ۔

پھر آپ کو یہ طے کرنا ہے کہ اس مقصد کے لیے آپ کتنا سرمایہ خرچ کر سکتے ہیں۔

خلاصہ یہ کہ ہدف متعین کریں۔ مارکیٹنگ کا میدان طے کریں۔ اور سرمایہ مختص کریں اور کام شروع کر دیں۔

آن لائن مارکیٹنگ چینلز

جیسا کہ میں نے پہلے بتایا کہ مارکیٹنگ کے پرانے طریقے میں آف لائن چینلز کا استعمال ہوتا تھا۔ اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کہتے ہیں آن لائن چینلز کے ذریعے مارکیٹنگ کرنا۔ تو اب میں چند ایک آن لائن چینلز کے بارے آپ کو بتاوں گا۔

1۔ ویب سائٹ کے ذریعے مارکیٹنگ

کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے لیے آپ کے پاس اپنی ویب سائٹ ہونا بہت ضروری ہے۔ اگرچہ آپ فیس بک پر بغیر کسی ویب سائٹ کے بھی مارکیٹنگ کر سکتے ہیں، لیکن ویب سائٹ تمام ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا مرکزی نقطہ ہوتی ہے۔ ویب سائٹ کا ہونا اس لیے بھی ضروری ہے کہ آپ مارکیٹنگ پر جتنا بھی سرمایہ خرچ کریں گے وہ آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک لائے گا اور بامعاوضہ مارکیٹنگ ختم ہونے کے بعد بھی ویب سائٹ کے ذریعے آپ کا تعلق کسٹمرز سے قائم رہے گا۔ لیکن اگر آپ کی ویب سائٹ نہیں ہے تو پھر جب تک آپ بامعاوضہ مارکیٹنگ کر رہے ہیں اس وقت تک لوگ آپ سے واقف رہتے ہیں لیکن جونہی بامعاوضہ مارکیٹنگ آپ ختم کریں گے لوگوں سے رابطہ بھی ختم ہو جائے گا۔

صرف ویب سائٹ بنانا ہی ضروری نہیں بلکہ ویب سائٹ کی ایس ای او (SEO) کرنا بھی ضروری ہے۔

ایس ای او یعنی سرچ انجن آپٹیمائزیشن (Search Engine Optimization) کے ذیلی اعمال کو اختیار کرنا بھی ضروری ہے جو مندرجہ ذیل ہیں:

آن پیج ایس ای او

آف پیج ایس ای او

2۔PPC(پے پر کلک) ایڈورٹائزنگ

پی پی سی ایڈورٹائزنگ بامعاوضہ اشتہارات کی وہ قسم ہے جس میں آپ اپنی مرضی کے لوگوں تک رسائی حاصل کرتے ہیں اور ہر کلک پر متعلقہ پلیٹ فارم کو ادائیگی کرتے ہیں۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں یہ قسم بہت مقبول اور کار آمد ہے۔ کیونکہ آپ اپنی مرضی کے علاقہ، اپنی مرضی کے لوگوں، جنس، عمر، اور ان کی دلچسپیوں کا انتخاب کر کے صرف انہی لوگوں کو اشتہار دکھا سکتے ہیں۔ اس طرح آپ کی مارکیٹنگ درست سمت اور درست طریقے سے ہوتی ہے۔

آپ نے گوگل یا فیس بک استعمال کرتے ہوئے یہ بات نوٹس کی ہوگی کہ آپ نے گوگل میں مائیک تلاش کیا تو اس کے بعد آپ کو فیس بک، گوگل سمیت ہر جگہ مائیک کے اشتہار ہی نظر آتے ہیں۔

3۔ مواد کی مارکیٹنگ

مواد سے مراد وہ تمام چیزیں ہیں جنہیں ویب سائٹ پر شائع کیا جاتا ہے۔ مثلاً تحریر، تصویر، ویڈیوز وغیرہ۔

آپ اپنی پروڈکٹ کے بارے کچھ لکھتے ہیں، اس کی تصاویر لیتے ہیں، اور ویڈیوز بناتے ہیں۔ پھر اسے اپنے کسی بھی پلیٹ فارم مثلاً اپنی ویب سائٹ، فیس بک پیج یا اپنے یوٹیوب چینل پر شیئر کرتے ہیں۔ اس کے بعد بامعاوضہ اشتہاری مہم چلاتے ہیں۔ اس طرح آپ اپنے اہداف کو آسانی سے حاصل کر لیتے ہیں۔

یہاں بھی وہ سارے کام کرنے ہوتے ہیں جن کا ذکر میں پہلے کر چکا ہوں۔ مثلاً ایس ای او وغیرہ۔

4۔ ای میل مارکیٹنگ

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا اہم حصہ ای میل مارکیٹنگ بھی ہے۔ اگرچہ آج کل سوشل میڈیا کا زمانہ ہے لیکن ای میل مارکیٹنگ کی اہمیت اب بھی باقی ہے۔ اور تمام بڑے ادارے اور کمپنیاں ای میل مارکیٹنگ کی مہمات چلاتی رہتی ہیں۔

ای میل مارکیٹنگ میں آپ ہزاروں لوگوں کو ان کے میل باکس میں اپنا پیغام یا اشتہار بھیج کر ہدف حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

5۔سوشل میڈیا مارکیٹنگ

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا سب سے اہم چینل سوشل میڈیا ہے۔جہاں آپ بلا معاوضہ اور بامعاوضہ دونوں طریقوں سے لوگوں کے ساتھ رابطے میں رہ کر مارکیٹنگ کرتے ہیں۔

سوشل میڈیا پر مارکیٹنگ کرتے ہوئے آپ مرحلہ وار اپنے ہدف تک پہنچتے ہیں۔مثلا

1. آپ سب سے پہلے اپنی پروڈکٹ یا سروس کی پوسٹ کرتے ہیں۔
2. پھر اسے بامعاوضہ اشتہار کے ذریعے بوسٹ کرتے ہیں۔
3. پھر جو لوگ کمنٹ میں سوالات کرتے ہیں انہیں آپ جواب دیتے ہیں۔
4. پھر ان کے ساتھ چیٹ میں پرسنل رابطہ قائم کرتے ہیں۔
5. آپ انہیں اپنی ویب سائٹ یا وٹس پر لانے کی کوشش کرتے ہیں۔
6. اپنے ہدف کے مطابق انہیں قائل کرنے اور تسلی دینے کی کوشش کرتے ہیں۔
7. اور آخر کار اپنا ہدف حاصل کر لیتے ہیں۔

6۔افیلی ایٹ مارکیٹنگ (Affiliate Marketing)

افیلی ایٹ مارکیٹنگ،مارکیٹنگ کا بہت پرانا طریقہ ہے، جسے ہم آسان الفاظ میں کمشن ایجنٹ کہہ سکتے ہیں۔

یہ طریقہ کار صرف ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے تعلق نہیں رکھتا بلکہ عام زندگی میں بھی اس طریقہ کار کو بہت زیادہ اختیار کیا جاتا ہے۔

یعنی آپ نے کوئی چیز فروخت کرنی ہے تو آپ دوسرے لوگوں کو یہ موقع دیتے ہیں کہ وہ اس چیز کو فروخت کریں تو انہیں اس میں سے اتنا کمشن دیا جائے گا۔

اس طریقہ کار کو دنیا کی بڑی بڑی کمپنیاں مثلا ایمازون وغیرہ بھی اختیار کر رہی ہیں۔اس لیے آپ بھی اسی طرح مارکیٹنگ کا یہ طریقہ اختیار کر سکتے ہیں۔

7۔ موبائل مارکیٹنگ

موبائل مارکیٹنگ سے مراد ایپس کی مارکیٹنگ ہے۔یعنی گوگل کا پلے سٹور یا ایپل کے ایپ سٹور پر اپنی ایپ بنا کر پبلش کرنا اور پھر اس کی مارکیٹنگ کرنا۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے لیے جس طرح آپ کی اپنی ویب سائٹ ہونا ضروری ہے اسی طرح اپنی ایپ بنانا بھی فائدے سے خالی نہیں۔

8۔ ویڈیو مارکیٹنگ

ویڈیو مارکیٹنگ سے مراد یہ ہے کہ آپ اپنی سروسز یا پروڈکٹ کی ویڈیوز بنا کر ویڈیوز پلیٹ فارمز پر شیئر کرتے ہیں۔ اور پھر اس کو بامعاوضہ اشتہارات سے پروموٹ کرتے ہیں۔

گوگل کے بعد دنیا کا سب سے بڑا سرچ انجن یوٹیوب ہے۔ اور لوگ گوگل کی طرح یوٹیوب پر بھی چیزیں سرچ کرتے ہیں۔ اس لیے ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا اہم حصہ یوٹیوب بھی ہے جس کی اہمیت سے انکار کرنا ممکن نہیں۔

ویڈیو مارکیٹنگ کے لیے اور بھی بہت سارے پلیٹ فارمز ہیں جیسے فیس بک، انسٹاگرام، ٹک ٹاک وغیرہ۔

9۔ آف لائن مارکیٹنگ

جیسا کہ میں نے شروع میں بتایا کہ مارکیٹنگ کا پرانا طریقہ اخبار، ٹی وی، ریڈیو، کاغذی اشتہار، پینافلیکس کے ذریعے تھا، یہ مارکیٹنگ آف لائن مارکیٹنگ کہلاتی ہے اور اب بھی ایک حد تک موثر سمجھی جاتی ہے۔ آپ اپنے علاقے، حالات اور موقع محل کے اعتبار سے بہتر جانتے ہوں گے کہ یہ آپ کے لیے کتنی موثر ہے۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی

اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں تو آپ مندرجہ ذیل مثال کو دیکھیں اور اس کے مطابق کام کریں۔ مثلاً آپ آن لائن کورسز کی مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں تو:

- سب سے پہلے ایک ویب سائٹ بنائیں۔ جہاں تمام کورسز کی تفصیلات موجود ہوں۔ کون کون سے کورسز ہیں، کتنے ٹائم کے لیے ہیں، پڑھنے پڑھانے کا طریقہ کیا، فیس کیا ہے وغیرہ وغیرہ۔
- اب اس ویب سائٹ کی ایس ای او کریں تا کہ سرچ انجن میں یہ ویب سائٹ بہتر پوزیشن حاصل کر سکے۔
- اب گوگل، یوٹیوب، فیس بک پر بامعاوضہ اشتہاری مہم چلائیں۔
- اس ویب سائٹ سے متعلق سوشل میڈیا پر اکاونٹس، پیجز اور گروپس بنائیں۔
- ای میل مارکیٹنگ کریں۔
- ویڈیو مارکیٹنگ کریں۔

کام کی تقسیم

جب بڑے ادارے اور کمپنیاں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کرتی ہیں تو ہر کام مختلف لوگوں کے سپرد کیا جاتا ہے۔ مثلا

ویب ڈویلپر کا کام ویب سائٹ کو سنبھالنا ہوتا ہے، ویب سائٹ جتنی بڑی ہوتی ہے اسی لحاظ سے اس کی ایک ٹیم بھی ہوتی ہے۔

سوشل میڈیا منیجر کا کام کمپنی کے تمام سوشل نیٹ ورکس کو چلانا ہوتا ہے۔ یہاں بھی کام کی نوعیت کے اعتبار سے اس کی ایک ٹیم ہوتی ہے۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ منیجر کا کام مارکیٹنگ سے متعلقہ تمام امور کی نگرانی کرنا، مارکیٹنگ کے چینلز کا انتخاب، ان میں سرمایہ کاری کرنے کا فیصلہ کرن ہوتا ہے۔

اس مختصر سے مضمون میں آپ کو جو معلومات دی گئی ہیں امید ہے آپ کو پسند آئی ہوں گی اور آپ کے علم میں اضافے کا ذریعہ بنی ہوں گی۔

شکریہ

مواد کی مارکیٹنگ کے لیے اہم نکات

(سید عبدالوہاب شاہ)

کسی بھی کامیاب آن لائن کاروبار کے پیچھے ایس ای او سے بھی زیادہ طاقتور چیز مواد کی مارکیٹنگ ہوتی ہے۔اب سوال پیدا ہوتا ہے:

مواد کیا ہے؟

مواد سے مراد ہر وہ چیز ہے جو ویب پیج پر شائع کی جاتی ہے۔وہ تحریر بھی ہو سکتی ہے، تصویر اور ویڈیو بھی ہو سکتی ہے، آڈیو یا پی ڈی ایف بھی ہو سکتی ہے۔

مواد کی مارکیٹنگ کے فوائد کیا ہیں؟

مواد کی مارکیٹنگ کے بہت سے فوائد ہیں۔

1. مثلاً مواد کے ذریعے ہی آپ کو گوگل سرچ سے ٹریفک حاصل ہوتی ہے۔
2. اچھے مواد کو لوگ سوشل میڈیا پر شیئر کرتے ہیں جس سے بہت زیادہ ٹریفک حاصل ہوتی ہے۔
3. اچھے مواد پر ٹریفک اپنا زیادہ ٹائم صرف کرتی ہے۔
4. اچھے مواد پر وزٹرز اپنی رائے کا اظہار کرتے ہیں۔
5. اچھا مواد آپ کے برانڈ کی مشہوری کا سبب بنتا ہے، وغیرہ۔

مواد کی مارکیٹنگ کے لیے ۱۵ اہم نکات

۱۔ منصوبہ بندی کریں۔

مواد جس شکل میں بھی ہو، ویڈیوز، آڈیوز یا تحریری شکل میں، آپ کا انتخاب اچھا ہونا چاہیے۔یہ کام تو بہت آسان ہے کہ آپ کہیں سے بھی مواد اٹھا اٹھا کر ویب سائٹ پر لگا رہے ہیں، لیکن اس کا آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔آپ اچھی منصوبہ بندی کریں، اپنے دماغ سے سوچیں، لوگوں کی ضرورت کو دیکھیں اور پھر اس کے مطابق مواد کا انتخاب کریں۔

۲۔عارضی اور وقت مواد نہ پبلش کریں

مواد کا انتخاب کرتے ہوئے اس چیز کو مد نظر رکھیں کہ آپ کا مواد سدا بہار ہونا چاہیے۔یعنی ایسا مواد جو وقتی اہمیت رکھتا ہو اس کا فائدہ بہت کم ہوتا ہے۔ آپ ایسا مواد بنائیں جو آج سے پانچ دس بیس سال بعد بھی لوگوں کو فائدہ دے رہا ہو اور ان کی ضرورت پوری کر رہا ہو۔مثال کے طور پر آپ کسی خبر کا مواد شائع کرتے ہیں تو یہ عارضی چیز ہے،چند دن کے بعد یہ خبر ماضی کا حصہ بن جاتی ہے۔اس لیے آپ کا مواد ایسا ہو جو ہر زمانے کی ضرورت کو پورا کرے۔

۳۔لوگوں اور سرچ انجن دونوں کی ضرورت کو مد نظر رکھیں۔

آپ کا کام صرف یہ پریکٹس نہیں ہونا چاہیے کہ بس کوئی بھی چیز ملی اور اسے پبلش کر دیا۔بلکہ آپ لوگوں کی ضرورت کو بھی دیکھیں اور سرچ انجنوں کی ڈیمانڈ کو بھی دیکھیں۔

مواد وہ تیار کریں جس کی لوگوں کو ضرورت ہے اور لوگ تلاش کر رہے ہیں۔اسی طرح مواد کو پبلش کرتے ہوئے ان اصولوں کو مد نظر رکھیں جو سرچ انجنوں نے مقرر کر رکھے ہیں۔اگر آپ لوگوں کی ضرورت کا مواد تیار کر کے پبلش کر بھی دیں گے، لیکن سرچ انجن کے اصول یعنی ایس ای او کا خیال نہیں رکھیں گے تو بھی آپ کا مواد زیادہ لوگوں تک نہیں پہنچ پائے گا۔

سرچ انجن کا کام لوگوں کی سرچ کے جواب میں انہیں بہترین نتائج دینا ہے۔ان نتائج کی تلاش کے لیے سرچ انجن نے اپنا ایک الگوریتھم بنایا ہوا ہے،اس الگوریتھم کے مطابق اپنے مواد کو ترتیب دینا بھی ضروری ہے۔

٤۔ایس ای او اور سوشل شیئرنگ

اپنے مواد کی بہتری ایس ای او بھی کریں اور پھر اس مواد کو شوشل میڈیا پر شیئر بھی کریں۔سوشل میڈیا ٹریفک کے حصول کا بہترین ذریعہ ہیں۔اگر آپ کا مواد لوگوں کے لیے مفید ہے تو لوگ آگے مزید اسے شیئر کرتے رہیں گے اور آپ کو ٹریفک ملتی رہے گی۔

٥۔اپنی مہارت کو دیکھیں

مواد شائع کرتے وقت اپنی مہارت اور اپنی فیلڈ کو دیکھیں۔وہی مواد موثر ہو سکتا ہے جو آپ کی مہارت یا آپ کی فیلڈ اور شعبے کا ہو گا۔اگر آپ ایسا مواد شائع کریں گے جس کے بارے آپ کو علم نہیں تو ممکن ہے آپ کچھ غلط شائع کر دیں،اس سے آپ کی ویب سائٹ اور آپ کے مضامین کی ویلیو خراب ہو جائے گی اور لوگ آپ پر اعتماد نہیں کریں گے۔

۶۔ تفصیلی مواد شائع کریں۔

تحقیقات اور تجربات سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ تفصیلی مواد زیادہ پسند کیا جاتا ہے بنسبت مختصر مواد کے۔ خاص طور پر سوشل میڈیا پر ایسا تحریری مواد جو کافی تفصیلی ہو اور موضوع کے ہر پہلو کا احاطہ کرتا ہو، اسے لوگ بہت زیادہ شیئر کرتے ہیں۔

لیکن میرے تجربے میں یہ بات آئی ہے کہ ویڈیو مواد کا معاملہ اس سے الگ ہے۔ ویڈیوز میں لوگ مختصر ویڈیوز کو زیادہ پسند کرتے ہیں، پانچ منٹ سے زیادہ کی ویڈیوز کو تھوڑے لوگ دیکھتے ہیں، جبکہ پانچ منٹ سے کم کی ویڈیوز کو زیادہ لوگ دیکھتے ہیں۔

۷۔ متوجہ کرنے والا مواد شائع کریں۔

لوگ ایسے مواد کو زیادہ پسند کرتے ہیں جس میں بہت زیادہ معلومات ہوں، اس کا ٹائٹل لوگوں کی توجہ کھینچنے والا ہو۔ مثال کے طور پر:

- دنیا کے ۱۰ بڑے ڈیم
- ویب سائٹ بنانے کے ۱۵ طریقے
- سیب کھانے کے ۹ فائدے
- کورمہ کیسے بنائیں
- بیٹری کی حفاظت کے ۵ طریقے

وغیرہ

۸۔ مواد کو خوبصورت بنائیں

مواد کی فارمیٹنگ پر توجہ دینا بھی بہت ضروری ہے۔ آپ کا مواد اگر تحریری ہے تو اسے عنوان، ذیلی عنوان، پیراگراف، فل سٹاپ، کومہ، بریکٹ، اور نمبرنگ کے ساتھ خوبصورت بنائیں۔ یہ چیزیں پڑھنے والے کو بھی سہولت دیتی ہیں اور سرچ انجن آپٹیمائزیشن کے لیے بھی ضروری ہیں۔

اور اگر آپ کا مواد ویڈیو یا آڈیو کی صورت میں ہے تو تب بھی آپ محض ریکارڈ کر کے اپلوڈ نہ کریں بلکہ ایڈیٹنگ سافٹ ویئر کے ذریعے ایڈیٹنگ کر کے اسے مزید خوبصورت بنائیں۔ شروع آخر اور درمیان سے فضول چیزوں کو کاٹ کر الگ کر لیں، ساونڈ کی کوالٹی بہتر بنائیں۔

اسی طرح صرف تحریری مواد یا صرف تصویری مواد سے بہتر یہ ہے کہ آپ تینوں چیزوں کو اکٹھا اپنے مواد میں استعمال کریں۔ یعنی آپ کی پوسٹ میں تحریر، تصویر، ویڈیو سب ہونے چاہیے۔

۹۔ مسلسل کام کریں۔

کسی بھی کام میں کامیابی کے لیے تسلسل بہت ضروری ہے۔ اگر آپ جذبات میں آ کر ایک کام شروع کرتے ہیں اور چند دن بعد چھوڑ دیتے ہیں تو آپ کی یہ محنت ضائع ہو جاتی ہے۔ بے شک تھوڑا کام کریں لیکن تسلسل کے ساتھ کریں۔ اپنا ایک شیڈول بنا لیں، مثلا: ہر روز ایک پوسٹ یا ایک ویڈیو بنانی ہے۔ یا دو دن کے بعد ایک بنانی ہے، یا ہفتے میں ایک بنانی ہے۔ پھر اسی شیڈول کے مطابق ایک تسلسل کے ساتھ کئی سال تک کام کو جاری رکھیں۔

۱۰۔ ٹائٹل کی اہمیت کو سمجھیں

مواد چاہے تحریری ہو یا ویڈیو کی صورت میں، مواد کا ٹائٹل بہت اہم ہوتا ہے۔ یہی ٹائٹل ہے جو سرچ انجن کو بھی بتاتا ہے کہ یہ مواد کس بارے ہے، اور یہی ٹائٹل لوگوں کو بھی بتاتا ہے کہ مواد کس بارے ہے۔ اگر آپ کا ٹائٹل خوبصورت، دلکش اور متوجہ کرنے والا نہیں تو آپ ٹریفک کھو سکتے ہیں۔

۱۱۔ اپنے مواد کا موازنہ کریں۔

یاد رکھیں انٹرنیٹ کی دنیا میں آپ اکیلے نہیں ہیں، بلکہ یہاں بڑے بڑے پہاڑ موجود ہیں۔ آپ نے اپنے سے بہت بڑے بڑے پہاڑوں سے ٹکر لینی ہے۔ اس لیے مواد بنانے سے پہلے گوگل، فیس بک، یوٹیوب پر اچھی طرح تحقیق کر لیں کہ جس طرح کا مواد آپ بنانا چاہتے ہیں اس طرح کا مواد اس سے پہلے جن لوگوں نے بنایا ہے وہ کیسا ہے؟ اور اس میں کیا خوبیاں اور کیا خامیاں ہیں۔ ان خامیوں کو درو کریں، اور خوبیوں کو اختیار کریں، اور مزید بہتری کی تلاش کریں۔

۱۲۔اپنے مواد کی تشہیر کی فکر کریں۔

یہ نہ سمجھیں کہ آپ نے مواد پبلش کر دیا اب لوگ خود آپ کے مواد کو تلاش کریں گے اور اس تک پہنچیں گے، بلکہ پبلش کرنے کے بعد اس کی تشہیر کا کام بھی خود ہی کریں۔ تشہیر کے لیے آپ گوگل ایڈز یا فیس بک ایڈز کا سہارا بھی لے سکتے ہیں، اور سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر مفت میں تشہیر بھی کر سکتے ہیں۔ اپنے مواد کو سوشل میڈیا فالورز تک پہنچانے کا کام کریں، یہاں سے فوری رزلٹ ملتا ہے اور اچھی خاصی تشہیر بھی ہو جاتی ہے۔

۱۳۔اپنے مواد کو کیٹگریز میں تقسیم کریں۔

جب آپ کی ویب سائٹ پر مواد کی بھرمار ہو جاتی ہے تو وزٹرز کو کوئی خاص چیز تلاش کرنے میں مشکل پیش آتی ہے، اس مسئلے کے لیے اپنے مواد کو موضوعات کے لحاظ سے مختلف کیٹگریز میں تقسیم کریں، تاکہ وزٹرز اور سرچ انجن دونوں کو مطلوبہ چیز تلاش کرنے میں آسانی رہے۔

۱۴۔اپنی حکمت عملی کو جانچتے رہیں۔

وقت کے ساتھ ساتھ اپنی اختیار کی ہوئی حکمت عملی کو جانچتے رہیں، اگر کامیابی نہیں مل رہی تو حکمت عملی تبدیل کر لیں۔ کامیاب لوگوں اور ویب سائٹس کا مطالعہ کریں اور دیکھیں کہ انہوں نے کیا حکمت عملی اختیار کی ہوئی ہے۔ گوگل سرچ کنسول، گوگل اینالائیٹکس کے تجزیات کا بھی مطالعہ کریں اور کمزوریوں کو دور کریں۔

۱۵۔طویل مدتی حکمت عملی اختیار کریں

انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے مختصر حکمت عملی کے بجائے طویل مدتی حکمت عملی اختیار کریں، انٹرنیٹ کی دنیا میں فوراً کامیابی بہت کم لوگوں کو ملتی ہے، آپ ایسی حکمت عملی بنائیں جس کے نتائج بیشک دیر سے ظاہر ہوں لیکن طویل عرصے تک باقی بھی رہنے چاہیے۔

فوری نتائج آپ کو فیس بک یا گوگل ایڈز سے مل جائیں گے لیکن یہ نتائج اسی دن ختم ہو جائیں گے جس دن آپ کا پیسہ ختم ہو گا۔ اس کے برعکس اگر آپ مواد کو بہتر بناتے ہیں، ایس ای او اور مارکیٹنگ پر توجہ دیتے ہیں تو نتائج اگرچہ دیر سے ظاہر ہوں گے لیکن وہ نتائج طویل المدت ہوں گے۔

یہ چند ایسے نکات تھے جنہیں آپ اختیار کر کے اپنے مواد کی بہترین مارکیٹنگ کر سکتے ہیں۔ آپ کو ہمیشہ اپ ٹو ڈیٹ رہنے کی ضرورت ہے کیونکہ انٹرنیٹ کی دنیا ہر لمحے تبدیل ہو رہی ہے، سرچ انجن اپنا الگوریتھم تھوڑے تھوڑے عرصے بعد تبدیل کرتے رہتے ہیں، ان تبدیلیوں پر نظر رکھنا اور ان کے مطابق خود کو اور اپنی حکمت عملی کو تبدیل کرنا بھی ضروری ہے۔

شکریہ

~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~
~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~

بی ٹو بی (B2B) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیا ہے اور کیسے کریں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

بی 2 بی (B2B) کا مطلب ہے: بزنس 2 بزنس مارکیٹنگ۔ یعنی وہ کمپنیاں جو مارکیٹنگ کرنے کے لیے دوسرے کاروباروں، اور کمپنیوں کو اپنی خدمات فراہم کرتی ہیں۔

آج کے اس مضمون میں آپ کو بتایا جائے گا کہ بی 2 بی (Marketing to businesses) اور بی 2 سی (marketing to consumers) میں کیا فرق ہے اور ان کی حکمت عملیاں کیا کیا ہیں۔

B2B ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیا ہے؟

B2B ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Marketing to businesses) مارکیٹنگ کا وہ طریقہ کار ہے جس میں ایک بزنس اپنے بزنس کی مارکیٹنگ دوسرے بزنس کے سامنے کرتا ہے۔ یعنی ایک کمپنی اپنی تشہیر عام صارفین کے بجائے دوسری کمپنیوں سے کرتی ہے۔ آسان الفاظ میں یوں سمجھیں ٹارگٹ عام صارفین نہیں ہوتے بلکہ ٹارگٹ کمپنیاں ہوتی ہیں۔

B2B مارکیٹنگ بمقابلہ B2C مارکیٹنگ

ان دونوں میں بنیادی طور پر بہت فرق ہے۔

1. B2B فیصلہ سازوں کو نشانہ بناتا ہے اور B2C افراد کو نشانہ بناتا ہے۔
2. B2C مارکیٹنگ افراد کو ٹارگٹ کرتی ہے۔ جبکہ B2B مارکیٹنگ کمپنیوں کے فیصلہ ساز لوگوں کو ٹارگٹ کرتی ہے، جس کا مقصد کمپنیوں کو اپنا کسٹمر بنانا ہوتا ہے۔
3. B2B مارکیٹنگ بہت مشکل ہوتی ہے کیونکہ اس میں کمپنیوں کو کسٹمر بنانا مقصد ہوتا ہے اور یہ کام بہت مشکل ہے، لیکن جب کوئی کمپنی کسٹمر بن جائے تو پھر لمبے عرصے تک کسٹمر رہتی ہے۔
4. جبکہ B2C مارکیٹنگ آسان ہوتی ہے، آپ افراد کو جلدی ٹارگٹ کر سکتے ہیں، لیکن یہ افراد لمبے عرصے تک کسٹمر نہیں بنتے صرف ایک دو بار ہی چیز خریدتے ہیں۔
5. B2B مارکیٹنگ میں لمبے کی ورڈ کا استعمال کیا جاتا ہے۔ جبکہ B2C میں ہائی والیم کی ورڈ کا استعمال کیا جاتا ہے۔

6. B2Bمارکیٹنگ میں بامعاوضہ مہنگے اشتہارات سے مدد حاصل کی جاتی ہے۔ جبکہ B2Cمیں کم معاوضہ والی اشتہار بھی فائدہ دیتے ہیں۔
7. لوگ تک سب سے زیادہ رسائی والے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز مثلاً فیس بک، ٹک ٹاک، انسٹاگرام یہ B2Cمارکیٹنگ کے لیے بہترین ہیں۔ جبکہ لنکدان B2Bمارکیٹنگ کے لیے بہترین ہے۔

B2Bمارکیٹنگ کے لیے ۱۰ مہارتیں۔

۱۔B2Bمارکیٹنگ ایس ای او ماہر بنیں۔

ایک تحقیق سے پتا چلا ہے کہ کسی بھی کمپنی کے فیصلہ ساز جب مصنوعات تلاش کرتے ہیں تو گوگل سرچ کا سہارا لیتے ہیں۔ اس لیے اگر آپ B2Bمارکیٹنگ کر رہے ہیں تو آپ کو ایس ای او کا ماہر ہونا ضروری ہے تاکہ کمپنیاں جب گوگل سرچ کریں تو آپ کی ویب سائٹ اور ترغیبات ان کے سامنے سب سے اوپر آسکیں۔

کمپنیاں صرف سرچ پر انحصار نہیں کرتیں بلکہ سرچ کے بعد گفتگو، میٹنگز اور ملاقات کے ذریعے اچھی طرح تسلی کرتی ہیں۔ اس لیے یہ ساری چیزیں آپ کے مدنظر ہونی چاہیے، کہ کیسے آپ اس سارے معاملے کو ہینڈل کریں گے۔

۲۔اپنا لنکڈان نیٹ ورک بنائیں۔

B2B کمپنیوں کے لیے لنکڈان بہت ہی اہم سوشل نیٹ ورک ہے۔ یہ سوشل نیٹ ورک کمپنیوں، اداروں اور پیشہ ورافراد کے لیے ہی ڈیزائن کیا گیا ہے۔

لنکڈان پر نیٹ ورک بنانا بہت ضروری ہے، کیونکہ لنکڈان کے مطابق، تمام B2Bمارکیٹنگ لیڈز کا 80٪ پلیٹ فارم کے ذریعے آتا ہے۔

لنکڈان پر صرف صارفین ہی نہیں بلکہ فیصلہ ساز صارفین موجود ہیں ایک ریسرچ کے مطابق ٦٣ ملین فیصلہ ساز لنکڈان پر موجود ہیں۔

۳۔ لنکڈان کے بامعاوضہ اشتہار کو آزمائیں۔

لنکڈان پر مارکیٹنگ کرنے کا طریقہ صرف یہ نہیں کہ آپ نیٹ ورک بنائیں۔ بلکہ آپ اشتہارات کے ذریعے بھی مارکیٹنگ کر سکتے ہیں۔ ان اشتہارات میں آپ تعلیم، پیشہ وغیرہ کے اعتبار سے بھی ٹارگٹ کر سکتے ہیں۔

٤۔ تعلقات بنانے کے لیے ٹویٹر کا استعمال کریں۔

فیصلہ سازوں کی ایک بہت بڑی تعداد ٹویٹر پر موجود ہے، ان فیصلہ سازوں سے تعلقات استوار کرنے کے لیے آپ کو ٹویٹر کا استعمال بھی کرنا ہوگا۔

ٹویٹر پر صرف اکاونٹ بنانا کافی نہیں بلکہ ٹویٹر پر آپ کو کثرت سے ٹویٹ کرنے کی ضرورت ہے۔

ٹویٹر پر فیصلہ سازوں کو فالو کریں، اور پھر ان کے فالورز کو چیک کریں اور اس طرح اپنے رابطے بڑھانے کی کوشش کریں۔

٥۔ اپنے برانڈ کی تعارفی کمپین چلائیں۔

کسی بھی کاروبار میں کسی کو گاہک بنانے میں پہلی ضروری چیز آپ کے برانڈ کا تعارف ہے۔ گاہک سب سے پہلے آپ کے برانڈ کو جاننا چاہتا ہے۔

برانڈ کا تعارف صرف یہ نہیں کہ آپ اپنی کمپنی کا نام اور اس کا لوگو دکھائیں، بلکہ جو چیز آپ لوگوں کو دینا چاہتے ہیں اس کا زیادہ سے زیادہ تعارف لوگوں کے سامنے پیش کریں۔

B2B مارکیٹنگ میں برانڈ کا تعارف ہر طریقے سے کریں۔ لنکڈان ایک ایسا پلیٹ فارم ہے جہاں پر آنے والا کاروباری ذہن بنا کر ہی آتا ہے، اس لیے یہاں برانڈ کو متعارف کرانا آسان ہے۔ مثلاً جو شخص فیس بک اوپن کر رہا ہے تو ضروری نہیں کہ وہ کوئی برانڈ تلاش کر رہے، ممکن ہے وہ خبریں، ویڈیوز، اور انٹرٹیرمنٹ کے لیے فیس بک کھول کر بیٹھا ہو۔ لیکن جو شخص لنکڈان کو اوپن کر رہا ہے تو وہ لازماً کسی کاروباری سرگرمی کے لیے ہی اوپن کر رہا ہے۔

٦۔ انڈسٹری سے متعلق اپڈیٹس اور نیوزلیٹر جاری کریں۔

نیوزلیٹر کسی کے گاہک بننے سے پہلے اور گاہک بننے کے بعد بہت فائدہ مند رہتا ہے۔

آپ کا نیوز لیٹر صرف ایسے مواد پر مشتمل نہیں ہونا چاہیے جو کسی کو گاہک بنانے کی ترغیب دے رہا ہے، بلکہ نیوز لیٹر معلوماتی اور مفید مواد پر مشتمل ہونا چاہیے، تاکہ پڑھنے والے کے علم میں اضافہ ہو اور وہ آپ کے ساتھ جڑا رہے۔

لیکن یہاں یہ بات یاد رکھنا بھی ضروری ہے کہ B2B خریدار مصروف لوگ ہوتے ہیں بہت طویل ای میلز کو نہیں پڑھتے اس لیے آپ کا نیوز لیٹر مختصر ہونا چاہیے۔

۷۔ یوٹیوب چینل بنائیں۔

گوگل کے بعد یوٹیوب ہی بڑا سرچ انجن ہے، اور ہر طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ اپنا کچھ نہ کچھ وقت یوٹیوب پر بھی گزارتے ہیں۔ اس لیے آپ کے پاس ایک یوٹیوب چینل بھی ہونا چاہیے جہاں آپ ویڈیوز کے ذریعے B2B خریداروں کو ٹارگٹ بھی کریں اور اپنی برانڈ کا تعارف اور فائدہ بھی بتائیں۔

آپ اپنی پروڈکٹس کے تعارف، اور طریقہ استعمال پر منی ٹیوٹوریل بناسکتے ہیں۔

یوٹیوب ویڈیوز کی اچھی ایس ای او کریں تاکہ وہ رینکنگ میں اچھا مقام حاصل کر سکیں۔ بہترین کی ورڈز، مفصل ڈسکرپشن، اور موضوع سے متعلقہ ٹائٹل اور ٹیگز کا استعمال کریں۔

۸۔ گوگل ایڈز چلائیں۔

یاد رکھیں فیصلہ ساز جب ریسرچ کرتے ہیں تو اس کا آغاز گوگل سے ہی کرتے ہیں۔ ایس ای او کے ذریعے بھی آپ زیادہ سے زیادہ فیصلہ سازوں تک پہنچ سکتے ہیں، لیکن گوگل سرچ اشتہارات کے ذریعے آپ بہت زیادہ فیصلہ سازوں تک پہنچ سکتے ہیں۔

اپنے اشتہارات میں عمدہ کی ورڈز کا استعمال کریں، اور متوجہ کرنے والے الفاظ کا استعمال کریں۔

۹۔ دوسری کمپنیوں کے ساتھ شراکت دار بنیں۔

دوسری کمپنیوں کے ساتھ شراکت داری آپ کے لیے نئے نئے امکانات پیدا کرتی ہے، اور ایسی بہت سی چیزیں آپ کو سیکھنے کو ملتی ہیں جن سے آپ جاہل ہوتے ہیں۔

کسی کے ساتھ شراکت داری کرنے سے پہلے آپ کو شراکت داری کے مقاصد کا تعین کرنا ضروری ہے، تاکہ آپ شراکت داری کے بعد ان اہداف کو حاصل کر سکیں۔

ای کامرس

E-Commerce

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

ای کامرس کے لیے 9 چیزوں کا علم ضروری ہے۔

ای کامرس کیسے سیکھیں

مبتدی لوگوں کے ای کامرس کا تعارف۔

(سید عبد الوہاب شاہ)

ای کامرس سیکھنے کا طریقہ

آج سے دس بیس سال پہلے ای کامرس سیکھنے کے لیے اعلی ڈگریوں تک تعلیم حاصل کرنا پڑتی تھی، لیکن اب سب کچھ بدل چکا ہے، اب آپ اعلی ڈگریوں کے بغیر بھی ای کامرس سیکھ سکتے ہیں۔ لیکن اگر اس کے ساتھ ساتھ اگر آپ باقاعدہ کسی یونیورسٹی سے ڈگری کورس بھی کر لیں تو بہت اچھا ہے۔

ای کامرس کیا ہے؟

ای کامرس ڈیجیٹل طریقے سے کاروبار کرنے کو کہتے ہیں۔ جیسے کوئی شخص اینٹوں سے ایک عمارت تعمیر کرتا ہے، پھر اس میں شیلف بناتا ہے، پھر مارکیٹ سے سامان اٹھا کر اس سٹور میں رکھتا ہے، پھر گاہک آتا ہے، اور اپنی پسند کی چیز دکاندار کو پیسے دے کر لے جاتا ہے۔

ای کامرس اسی کاروبار کو ڈیجیٹل طریقے سے کرنے کا نام ہے۔ یعنی ایک شخص ویب سائٹ بناتا ہے، پھر اس ویب سائٹ کو ای کامرس سٹور کے طرز پر ڈیزائن کرتا ہے، پھر اس میں مختلف پروڈکٹس کی اصل تصاویر لگاتا ہے، ان کے ساتھ اس پروڈکٹ کی تمام تر ضروری تفصیل اور قیمت لکھتا ہے۔ پھر خریدار دنیا کے کسی بھی حصے سے اسے دیکھتا ہے، اس کی تفصیل معلوم کرتا ہے، مزید معلومات کے لیے فروخت کرنے والے سے ای میل یا فون نمبر کے ذریعے رابطہ کرتا ہے، پھر اس سٹور پر ہی رہتے ہوئے اس چیز کو خریدتا ہے، بذریعہ بینک پیمنٹ کرتا ہے، اس طرح بیچنے والا آرڈر کنفرم ہونے کے بعد وہ چیز بذریعہ کوریئر بھیج دیتا ہے، اور چند دن میں وہ چیز خریدار کو پہنچ جاتی ہے۔

آن لائن ای کامرس سیکھنے کا طریقہ

ای کامرس سیکھنے کے لیے مندرجہ ذیل دس اقدامات کریں۔

ا۔ ایک بہترین ای کامرس کورس کریں، یا بوقت ضرورت ایک سے زائد کورس بھی کیے جا سکتے ہیں۔

ای کامرس کورس کرنے کے لیے کسی ماہر تجربہ کار کا انتخاب کرنا چاہیے جسے اس فیلڈ میں کئی سال کا تجربہ ہو اور وہ خود یہ کام عملی طور پر کر رہا ہو۔

2. ای کامرس اسٹور بنانے کا طریقہ سیکھیں۔

اگرچہ آپ دوسری ای کامرس ویب سائٹس کے ذریعے بھی کاروبار کر سکتے ہیں لیکن آپ کی اپنی ای کامرس کا ہونا بھی ضروری ہے۔

اپنا سٹور بنانے کا فائدہ:

اپنا سٹور ہونے کا ایک فائدہ یہ ہے کہ آپ کی برانڈ بنتی ہے اور صارفین پر آپ کو مکمل کنٹرول ہوتا ہے۔

اپنا سٹور ہونے کا دوسرا فائدہ یہ ہے کہ پروڈکٹ کا پورا منافع آپ کو ملتا ہے اس میں کسی اور کا حصہ نہیں ہوتا۔

اپنا سٹور ہونے کا تیسرا فائدہ یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ اور صارفین کا تجزیہ کر کے بہترین نتائج حاصل کر سکتے ہیں۔

اپنا سٹور ہونے کا چوتھا فائدہ یہ ہے کہ آپ کے پاس وزٹرز اور گاہکوں کا اچھا خاصا ڈیٹا اکٹھا ہو جاتا ہے، جسے آپ اشتہارات میں ٹارگٹ کر کے دوبارہ متوجہ کر سکتے ہیں۔

اپنا سٹور بنانے کے لوازمات:

آپ کو اپنا سٹور بنانے کے لیے ویب ہوسٹنگ اور ڈومین کی ضرورت ہوگی۔

پھر اس ڈومین پر ایک اچھا سا تھیم انسٹال کر کے دیگر سیٹنگ کرنی پڑتی ہیں۔

ای کامرس ویب سائٹ کے لیے ووکامرس پلگ ان کی ضرورت پڑتی ہے۔ ووکامرس پلگ ان میں وہ تمام لوازمات بنے بنائے مل جاتے ہیں جو کسی بھی ای کامرس ویب سائٹ کے لیے ضروری ہیں۔

۳۔ یہ سیکھیں کہ ایمازون پر فروخت کیسے کرتے ہیں:

ایمازون دنیا کی سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ ہے، جس کی سیل کروڑوں ڈالر ہے۔

ایمازون پر فروخت کرنے کے لیے وہاں ایک اکاونٹ بنانا پڑتا ہے، اکاونٹ دو طرح کے ہوتے ہیں، ایک انفرادی اکاونٹ ہوتا ہے جس کی فیس ہر فروخت ہونے والی چیز سے وصول کی جاتی ہے، جبکہ ایک بزنس اکاونٹ ہوتا ہے جس کی ماہانہ یا سالانہ فکس فیس ہوتی ہے۔

ایمازون ایک معیاری آن لائن سٹور ہے، جو اپنے معیار پر بالکل بھی کمپرومائز نہیں کرتا۔ اس لیے ایمازون پر کسی قسم کا فراڈ یا دھوکہ دہی کرنے سے اپنا ہی نقصان ہوتا ہے۔

ایمازون پر فروخت کرنے کے دو مشہور طریقے ہیں۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ سامان آپ کے پاس ہی ہوتا ہے اور آرڈر آنے پر آپ اسے گاہک کو بھجتے ہیں۔ جبکہ دوسرے طریقے میں آپ سامان ایمازون کے سٹور میں ایک ہی دفعہ بھیج دیتے ہیں اور ایمازون آرڈر آنے پر کسٹمر کو بھیجتا ہے۔

ایمازون پر بیچنا اتنا آسان اور سادہ نہیں کہ آپ اکاونٹ بنا کر بیچنا شروع کر دیں۔ یہ پورا علم ہے جسے بغیر کورسز، طویل وقت اور بہت بڑے سرمائے کے نہیں سیکھا جا سکتا۔ ایمازون پر درست طریقے سے کام کرنا سیکھنا پڑتا ہے، جس کے اچھے اچھے کورسز ہر زبان میں موجود ہیں۔ آپ بھی اگر ایمازون پر کاروبار کرنا چاہتے ہیں اپنے ملک میں اچھے تجربہ کار لوگوں سے اس کورس کو ضرور کریں۔

پاکستان میں این ایبلر نام کا ادارہ ہے جو ایمازون کے حوالے سے کورسز کرواتا ہے۔

۴۔ ای کامرس ایس ای او سیکھیں۔

عام ایس ای او اور ای کامرس ایس ای او میں فرق ہوتا ہے۔ عام ایس ای او آسان ہوتی ہے، جبکہ ای کامرس ایس ای او زیادہ مشکل کام ہے۔ ای کامرس میں آپ کو آرگینک ٹریفک چاہیے ہوتی ہے، جب ایک بار آپ کی رینکنگ اچھی ہو جائے تو پھر ٹریفک کا بہاو مسلسل رہتا ہے اور آپ کا کاروبار چلتا رہتا ہے۔

عام ایس ای او میں تحریری مواد ہوتا ہے جو کہ طویل بھی ہوتا ہے، اور مختلف بھی ہوتا ہے، جبکہ ای کامرس میں مختلف چیزیں ایک دوسرے سے ملتی جلتی ہوتی ہیں، اس لیے ہر ایک کے لیے الگ سے ایس ای او کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

۵۔ فیس بک پر بیچنا سیکھیں۔

فیس بک پر بیچنا بہت مفید ثابت ہوا ہے۔ جہاں آپ اپنی آئی ڈی، پیجز، گروپس میں ایک محدود پیمانے پر بیچ سکتے ہیں۔ اور اشتہاری مہم چلا کر بڑے پیمانے پر فروخت کر سکتے ہیں۔ اشتہاری مہم کے ذریعے بیچنا بہت فائدہ مند تو ہے لیکن آپ کو اشتہار بنانے اور لوگوں کو ٹارگٹ کرنے کا طریقہ آنا چاہیے۔ میرے خیال میں فیس بک پر بیچنا ایمازون اور گوگل ایڈز سے زیادہ آسان ہے، یہاں اتنی زیادہ پیچیدگیاں نہیں ہیں جتنی پیچیدگیاں ایمازون، گوگل ایڈز میں ہیں۔

گوگل ایڈز یا ایمازون پر ہر آدمی اشتہار نہیں چلا سکتا، جبکہ فیس بک پر پروڈکٹ کو بوسٹ کرنا بہت آسان ہے، اگر آپ غلط بھی کر رہیں ہوں تب بھی آپ کا اشتہار رن ہو جاتا ہے اور تھوڑا بہت فائدہ دے دیتا ہے۔

لیکن بہتر طریقہ یہی ہے کہ آپ فیس بک ایڈز کو سیکھ کر اشتہاری مہم چلائیں تاکہ کم سرمائے میں زیادہ فائدہ اٹھایا جا سکے۔

۶۔ گوگل ایڈز کے ذریعے بیچنا سیکھیں۔

جیسے فیس بک کی رسائی کروڑوں لوگوں تک ہے اسی طرح گوگل کی رسائی بھی کروڑوں لوگوں تک ہے، لیکن جیسا کہ میں نے پہلے بتایا گوگل ایڈز فیس بک کے مقابلے میں تھوڑا مشکل ہے۔ لیکن جب آپ نے کاروبار کرنا ہے تو آپ کو گوگل ایڈز کی ضرورت بھی پڑے گی۔

گوگل ایڈز کے ذریعے آپ ٹریفک کا بہاو اپنی ویب سائٹ کی طرف کر سکتے ہیں، اور اس بات کا انتخاب بھی کر سکتے ہیں کہ کس ملک اور کسی شہر کے لوگوں کی ٹریفک آپ کی ویب سائٹ پر آئے۔

گوگل ایڈز کا نیٹ ورک بہت وسیع ہوتا ہے، یہ نہ صرف ویب سائٹس پر بلکہ یوٹیوب، اور ایپس پر بھی اشتہار چلتا ہے۔

اسی طرح گوگل ایڈز سرچ انجن میں بھی سب سے اوپر نظر آتے ہیں۔ سرچنگ کے دوران موبائل پر خود بخود ڈسپلے ہو جاتے ہیں۔ لوگوں کی دلچسپی کے مطابق متعلقہ ایڈ خود لوگوں کو ٹارگٹ کرتا ہے۔

گوگل کے کچھ دیگر پلیٹ فارمز بھی ہیں جنہیں آپ استعمال کرتے ہوئے اپنے کاروبار کو آن لائن پروموٹ کر سکتے ہیں، کچھ فری ہیں اور کچھ میں پیسے دینے پڑتے ہیں۔

مثلا:

گوگل بزنس پر آپ اپنی مکمل پروفائل بنا سکتے ہیں اور وہاں پروڈکٹس کو لسٹ کر سکتے ہیں۔

گوگل مرچنٹ پر بھی آپ اپنی پروڈکٹ کو لسٹ کر سکتے ہیں۔

۷۔ بیچنے کی صلاحیت پیدا کریں۔

اگر آپ اپنے وزٹر کو گاہکوں میں تبدیل نہیں کر سکتے تو پھر ساری دنیا کی ٹریفک بھی آجائے آپ کچھ نہیں کر سکتے۔ اس لیے بیچنے کی صلاحیت پیدا کرنا بھی ضروری ہے۔ بیچنے کے لیے اپنے وزٹرز کا تجزیہ کرنا بھی ضروری ہے۔ اور تجزیہ کرنے والے سافٹ ویئرز کو سمجھنا بھی ضروری ہے۔ تجزیہ کرنے کے لیے گوگل اینالائسٹک اور گوگل سرچ کنسول کو سیکھنا چاہیے۔ گوگل کے یہ پروگرامز آپ کو مندرجہ ذیل معلومات فراہم کرتے ہیں:

لوگ آپ کی سائٹ پر کیسے آتے ہیں۔

وہ کن صفحات پر اترتے ہیں۔

وہ کن صفحات پر جاتے ہیں۔

وہ کتنی دیر تک آپ کی سائٹ پر رہیں۔

وہ کن صفحات سے باہر نکلتے ہیں۔

اگر وہ مصنوعات کو اپنی ٹوکری میں شامل کرتے ہیں۔

اگر وہ اپنی کارٹ یا چیک آؤٹ چھوڑ دیتے ہیں۔

ان تمام معلومات کو سمجھ کر آپ اپنی سیلز کو بڑھا سکتے ہیں۔

۸۔ مشہور ای کامرس بلاگز کو دیکھتے رہیں۔

دنیا ایک جیسی نہیں رہتی، بلکہ وقت کے ساتھ ساتھ تبدیل ہوتی رہتی ہے۔ خاص طور پر آج کل بڑی تیزی کے ساتھ چیزیں تبدیل ہو رہی ہیں۔ ایسے میں ای کامرس کا علم مسلسل حاصل کرتے رہنا چاہیے۔ مسلسل اپ ڈیٹ رہنا چاہیے۔ اس سلسلے میں دنیا کے مشہور بلاگز اور پلیٹ فارمز کا وزٹ کرتے رہیں۔ مثلا

Shopifyبلاگ

ای کامرس سی ای او

BigCommerceبلاگ۔

۹۔ای میل مارکیٹنگ سیکھیں۔

ای کامرس ویب سائٹ کو چلانے کے لیے ای میل مارکیٹنگ میں مہارت پیدا کرنا بھی ضروری ہے۔ای میل مارکیٹنگ بھی گاہکوں کو متوجہ کرنے کا ایک بہت ہی اہم حصہ ہے۔

ای میل مارکیٹنگ میں مندرجہ ذیل چیزوں کا علم ہونا ضروری ہے۔

ای میل کی فہرست کیسے بنائی جائے۔

ای میل آٹومیشن سافٹ ویئر کا استعمال کیسے کریں۔

اچھی سبجیکٹ لائن کیسے لکھیں۔

کلک تھرو کو کیسے بڑھایا جائے۔

ڈیلیوریبلٹی کو کیسے بہتر بنایا جائے۔

مہمات کے نتائج کا تجزیہ کیسے کریں۔

مختلف مہمات کی تشکیل کیسے کریں۔

شکریہ

ای کامرس سٹور کی چند غلطیاں

(سید عبدالوہاب شاہ)

ای کامرس کی ویب سائٹ کا مقصد اپنی پروڈکٹ بیچ کر کمائی کرنا ہوتا۔ اور کمائی کرنے کے لیے ویب سائٹ کی مشہوری اور گوگل رینکنگ میں بہتری ضروری ہے۔ گوگل رینکنگ میں بہتری کے لیے بہترین ایس ای او کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر ایس ای او بہتر نہیں ہوگی تو اس سے آپ کی آمدنی بھی متاثر ہوگی۔

غلطی نمبر 1: ڈپلیکیٹ مواد

چونکہ ایک ہی قسم کی پروڈکٹ کئی آن لائن سٹور فروخت کر رہے ہوتے ہیں ہیں اس لیے ان کا مواد بھی ان آن لائن سٹورز پر ایک ہی جیسا ہوتا ہے۔ بلکہ چھوٹے ای کامرس سٹور کے مالکان تو سارا مواد کاپی پیسٹ کر لیتے ہیں۔ ڈپبلیکیٹ مواد گوگل ایس ای او کو خراب کر دیتا ہے۔ یہ ایک ایسی غلطی ہے جس کی اصلاح تھوڑا مشکل کام ضرور ہے لیکن ناممکن نہیں۔ آپ کو اپنی پراڈکٹ کے لیے تھوڑا منفرد مواد لکھنا ہوگا۔ اسی طرح ویڈیوز یا تصاویر بھی اپنی خود کی بنائی ہوئی ہی اپلوڈ کرنا ہوں گی، ڈسکرپشن، ٹائٹل وغیرہ بھی منفرد لکھنا ہوگا تاکہ آپ کا سٹور باقی سٹورز سے مختلف اور منفرد رہے اور گوگل رینکنگ میں جگہ پا سکے۔

غلطی نمبر 2: تھوڑا مواد

ای کامرس ویب سائٹس پر ایک اور غلطی کی جاتی ہے وہ یہ ہے کہ کسی بھی پروڈکٹ کو پوسٹ کرتے وقت اس کا تحریری، یا تصاویری مواد بہت کم رکھا جاتا ہے۔ مثلا صرف ٹائٹل، ایک لائن کی تفصیل، اور قیمت بس۔

یہ بہت بڑی غلطی ہے، کیونکہ اتنی مختصر مواد کو گوگل کے لیے سمجھنا مشکل ہو جاتا ہے۔ ایسے میں گوگل کسی ایسی ویب سائٹ کو سرچ میں اوپر دکھاتا ہے جسے وہ آسانی سے اور جلدی سے سمجھ لیتا ہے۔ کیونکہ گوگل سرچ کا مقصد لوگوں کو ان کی مطلوبہ چیز دکھانا ہے، جب آپ نے تفصیلی ڈسکرپشن ہی نہیں لکھی تو گوگل کیسے سمجھے گا کہ یہ چیز سرچ کرنے والے کی ضرورت ہے یا نہیں۔

ای کامرس سٹور پر اس مسئلے سے بچنا نہایت ہی ضروری ہے۔ آپ جب بھی کوئی پروڈکٹ پوسٹ کریں تو اس کی تفصیلی ڈسکرپشن لکھیں، اس کے ہر پہلو کو اجاگر کریں، آپ جتنا زیادہ لکھیں گے اتنا ہی زیادہ اس بات کا امکان پیدا ہو گا کہ گوگل آپ کی پروڈکٹ کو اچھا رینک دے۔

غلطی نمبر3: خراب یو آر ایل اور ٹائٹل

ای کامرس ویب سائٹ پر ایک اور غلطی جو کی جاتی ہے وہ یہ ہے کہ پروڈکٹس کے یو آر ایل کی طرف توجہ نہیں کی جاتی۔ یہ نہیں دیکھا جاتا کہ یو آر ایل کیسا ہے۔ مثلا

www.yourstore.com/product=198636?some code/8542

اس لنک کو دیکھ کر کچھ نہیں پتا چلتا کہ یہ کس چیز کا لنک ہے۔ اس لیے ایسے لنک بنانے سے اجتناب کرنا ضروری ہے۔

آپ اس طرح کے لنک بنا سکتے ہیں مثلا

https://etopk.com/product/shilajit/

اب اس لنک کو دیکھ کر ہر کوئی آسانی سے سمجھ سکتا ہے کہ یہ سلاجیت کا لنک ہے، اور نہایت مختصر لنک ہے جسے یاد بھی رکھا جا سکتا ہے۔

اسی طرح کسی بھی پروڈکٹ کا ٹائٹل لکھتے وقت بھی اس پروڈکٹ کا نام اور قسم ٹائٹل میں ضرور لکھیں۔ اگرچہ بظاہر یہ چیزیں معمولی نظر آتی ہیں لیکن سٹور کی ایس ای او میں ان کی بہت اہمیت ہے۔

غلطی نمبر4: ای کامرس سٹور موبائل فرینڈلی نہ ہونا۔

آج کے دور میں نیٹ استعمال کرنے والوں کی اکثریت موبائل پر ہی انٹرنیٹ استعمال کرتی ہے۔ بہت کم لوگ ایسے ہیں جو کمپیوٹر یا لیپ ٹاپ کا استعمال کرتے ہیں۔ خاص طور پر عام عوام تو صرف موبائل کا ہی استعمال کرتی ہے۔ چونکہ لیپ ٹاپ کی سکرین بڑی ہوتی ہے اور اس کا ڈسپلے اور طرح کا ہوتا ہے، یعنی دائیں سے بائیں لمبا ہوتا ہے۔ جبکہ موبائل کی سکرین اور ڈسپلے اور طرح کا ہوتا ہے یعنی اوپر سے نیچے کی طرف لمبا ہوتا ہے۔

چنانچہ آپ کے سٹور کی تھیم اور ویب سائٹ کا موبائل فرینڈلی ہونا نہایت ضروری ہے، تا کہ جو لوگ موبائل پر دیکھتے ہیں آپ کی ویب سائٹ خود بخود موبائل میں اس کی سکرین کے مطابق اوپن ہو۔

غلطی نمبر 5: پروڈکٹ کا اسکیمانہ بنانا

ای کامرس سٹور پر ایک بہت بڑی غلطی یہ بھی ہے کہ آپ اپنی پروڈکٹ کا اسکیما Schema نہیں بناتے۔

اسکیما آپ کی پروڈکٹ کی تمام تر اہم تفصیلات کو ایک بہترین ترتیب سے گوگل رزلٹ میں دکھاتا ہے، مثلاً ٹائٹل، ڈسکرپشن، قیمت، رٹینگ اور دیگر جو کچھ آپ دکھانا چاہیں۔

جب گوگل میں کسی بھی پروڈکٹ کی اتنی ساری تفصیل ایک کلک پر نظر آتی ہے تو سی ٹی آر، یعنی کلک کرنے کا امکان زیادہ ہو جاتا ہے۔

دوسرا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ دیکھنے والے کو آپ کا لنک ایک پروفیشنل لگتا ہے، اور وہ ایک بار ضرور وزٹ کرتا ہے۔

تیسرا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ گوگل کو بھی کسی پروڈکٹ کی اتنی تفصیل جب پتا چلتی ہے تو وہ اسے بہتر رینک دیتا ہے۔

شکریہ

ای کامرس ایس ای او کا تعارف

(مبتدی لوگوں کے لیے)

(سید عبد الوہاب شاہ)

اگر آپ آن لائن کاروبار شروع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، یا حال ہی میں آن لائن کاروبار شروع کر چکے ہیں، یعنی آپ ابھی اس فیلڈ میں نئے ہیں۔ اور آپ نے اپنا آن لائن سٹور بھی بنالیا ہے تو آج کا مضمون آپ ہی کے لیے ہے۔ اس مضمون میں عام ایس ای او سے ہٹ کر، خاص ای کامرس یا آن لائن سٹور کے لیے ایس ای او کا طریقہ بتایا جائے گا۔

ای کامرس ایس ای او کیا ہے؟

ای کامرس ایس ای او جسے آپ آن لائن سٹور ایس ای او یا دکان ایس ای او بھی کہہ سکتے ہیں، ایک اصطلاح ہے جو کسی آن لائن سٹور کو سرچ انجن میں آپٹیمائز کرنے کے لیے بولی جاتی ہے۔ اسے آپ اس طرح بھی کہہ سکتے ہیں کہ ایسے قواعد جنہیں لاگو کرنے سے آپ کا آن لائن سٹور یا دکان گوگل کے سرچ انجن میں اوپر رینک کر سکتی ہے۔

کیا عام ایس ای او، اور آن لائن سٹور کی ایس ای او میں فرق ہے؟

کچھ زیادہ فرق تو نہیں، لیکن عام ایس ای او کے مقابلے میں ای کامرس ایس ای او میں کچھ اضافے ضرور ہیں۔

مثلاً عام ویب سائٹس میں کیٹگری صفحات کی اتنی اہمیت نہیں ہوتی، لیکن آن لائن سٹور میں کیٹگری کی بہت اہمیت ہوتی ہے، اس لیے آن لائن سٹور کی ایس ای او میں کیٹگری بنانا لازمی ہے۔

آن لائن سٹور کے لیے ایس ای او کیوں ضروری ہے؟

ظاہر ہے آپ نے آن لائن سٹور تفریح یا وقت گزارنے کے لیے تو نہیں بنایا، بلکہ آپ پیسہ کمانا چاہتے ہیں۔ اور پیسہ آپ تب ہی کما سکتے ہیں جب آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک کا رش لگا رہے۔ بالکل ایسے ہی جیسے عام دکان پر رش زیادہ ہوتا ہے تو پیسہ زیادہ آتا ہے، رش کم ہوتا ہے تو پیسہ بھی کم آتا ہے۔ جیسا کہ مشہور مقولہ ہے:

جب بارش زیادہ ہوتا ہے تو پانی زیادہ آتا ہے

جب بارش کم ہوتا ہے تو پانی کم آتا ہے۔

اس رش کو لانے کے لیے آپ کے پاس دو طریقے ہیں:

ایک یہ کہ آپ سرمایہ لگا کر فیس بک ایڈز یا گوگل ایڈز کا سہارا لیں۔ اور دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ کو گوگل قواعد کے مطابق آپٹیمائز کریں یعنی اچھی ایس ای او کریں تاکہ گوگل کا الگورتھم آپ کی ویب سائٹ کو لوگوں کے سرچ رزلٹ میں اوپر دکھا سکے۔

کیا آن لائن سٹور پر صرف رش کافی ہے؟

اس کا جواب ہے نہیں۔ صرف رش نہیں چاہیے، بلکہ مطلوبہ رش چاہیے۔ اگر آپ کی دکان کے باہر سڑک پر کوئی حادثہ ہو جائے تو کافی رش لگ جاتا ہے، لیکن اس رش کا آپ کو کوئی فائدہ نہیں، ممکن ہے دو چار لوگ آپ سے خریداری بھی کر لیں، لیکن یہ رش مفید نہیں۔

آپ کو ایسا رش چاہیے جو آپ کی دکان پر کچھ لینے کے لیے آیا ہو۔ بالکل ایسے ہی آن لائن سٹور پر صرف رش نہیں چاہیے، بلکہ ایسی ٹریفک چاہیے جو کچھ خریدنے کے لیے آئے۔ اس مسئلے کے حل کے لیے کی ورڈ ریسرچ کی جاتی ہے، اپنی پروڈکٹ سے متعلقہ کی ورڈز کا استعمال کیا جاتا ہے۔ یہ بھی ایک فن ہے، جسے سمجھنا اور سیکھنا ضروری ہے۔

پرڈکٹ کے نام، ٹائٹل، ڈسکرپشن اور تفصیلات میں بار بار ایسے الفاظ کا استعمال کیا جاتا جو پروڈکٹ سے متعلقہ اور لوگوں کو اس طرف متوجہ کرنے والے ہوتے ہیں، ان کی ورڈز کی وجہ سے آپ کے پاس صرف ان لوگوں کا رش لگتا ہے جو اس پروڈکٹ میں دلچسپی رکھتے ہیں۔

مثلاً آپ شلاجیت بیچ رہے ہیں۔ تو آپ کو ایسے ہی لوگ چاہیے جو سلاجیت لینا چاہتے ہیں، نا کہ ایسے لوگ جو چپل خریدنا چاہتے ہیں۔

اس لیے آپ اپنی پروڈکٹ میں ایسی ایس ای او کریں گے کہ صرف سلاجیت خریدنے والے فوراً آجائیں۔

ایس ای او کا سب سے بڑا فائدہ؟

اگر آپ گوگل ایڈز یا فیس بک ایڈز کے ذریعے ٹریفک حاصل کرتے ہیں تو اس سے فوراً ٹریفک تو آتی ہے لیکن یہ عارضی ہوتی ہے، جیسے ہی آپ کا بیلنس ختم ہوتا ہے رش بھی ختم ہو جاتا ہے۔ یہ کوئی دیرپا حل نہیں ہے۔

ایس ای او کا سب سے بڑا فائدہ یہی ہے کہ ایس ای او سے ٹریفک آنے میں اگرچہ ٹائم لگتا ہے لیکن جب ٹریفک آنا شروع ہو جائے تو دن کے چوبیس گھنٹے اور ہفتے کے سات دن مسلسل ٹریفک آتی رہتی ہے۔ اور لمبے عرصے تک ٹریفک کا یہ بہاو آپ کے سٹور کی طرف رہتا ہے۔

ان چیزوں کی فہرست جن کی ایس ای او کرنا ضروری ہے۔

ا۔ ٹیکنیکل ایس ای او کریں:

1. گوگل سرچ کنسول کی سیٹنگ کریں۔
2. ویب سائٹ پر XML سائٹ میپ بنائیں۔
3. ویب سائٹ پر robots.txt فائل اپلوڈ کریں۔
4. کی ورڈز پر مشتمل مختصر یو آر ایل بنائیں۔
5. ویب سائٹ کی رفتار کو بہتر بنائیں۔

۲۔ کی ورڈ ریسرچ کی سیٹنگز

اپنے سٹور کے لیے صرف متعلقہ کی ورڈز کا ہی استعمال کریں ورنہ ٹریفک تو آئے گی لیکن سیل نہیں ہو گی۔

۳۔ ویب سائٹ کی ساخت بہتر بنائیں۔

آپ کی ویب سائٹ ہلکی پھلکی، تیز رفتار، استعمال میں آسان ہونی چاہیے، تاکہ وزٹر کو کسی قسم کی دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

۴۔ ہوم پیج

آپ کی ویب سائٹ کا ہوم پیج دلچسپ اور خوبصورت ہونا چاہیے، جہاں تمام تر ضروری معلومات وزٹر کو مل جائیں۔

۵۔ کیٹگریز

اپنے سٹور پر مختلف پروڈکٹس کو کیٹگریز میں تقسیم کریں تاکہ وزٹر آسانی کے ساتھ اپنی مطلوبہ پروڈکٹ تک پہنچ سکے۔

۶۔ پروڈکٹ پیج۔

ہر آن لائن سٹور پر ایک پیج ہوتا ہے جسے پروڈکٹ پیج کہا جاتا ہے، جہاں آپ کے سٹور کی تمام پروڈکٹ نظر آرہی ہوتی ہیں۔ اس پیج کو بھی بہتر سے بہتر بنانے کی ضرورت ہوتی ہے۔

۷۔ چیک آوٹ پیج

ہر سٹور پر ایک پیج چیک آوٹ کے نام سے ہوتا ہے۔ یعنی جب کوئی گاہک کسی چیز کو پسند کر لیتا ہے اور لینا چاہتا ہے تو اسے کارٹ میں ڈال دیتا ہے، پھر وہاں سے چیک آوٹ کرتا ہے، اپنا ایڈریس، فون نمبر لکھتا ہے اور پیمنٹ میتھڈ سلیکٹ کر کے آرڈر کنفرم کرتا ہے۔ یہ سارا پراسس نہایت آسان اور سادہ ہونا چاہیے تاکہ گاہک کو کسی دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

۸۔ بلاگ

آن لائن سٹور کے لیے ایک بلاگ پیج کا ہونا بھی ضروری ہے، تاکہ آپ ایک ایک پروڈکٹ کے بارے تفصیلی مضامین اور معلوماتی تحریریں شائع کریں، اور ان تحریروں میں ایسے کی ورڈز کا استعمال کریں جو ٹریفک کو آپ کی ویب سائٹ کی طرف لائیں۔

۹۔ آف پیج ایس ای او

گوگل رینکنگ میں بہتری کے لیے آپ کو آف پیج ایس ای او کی ضرورت بھی ہے۔ یعنی آپ کی ویب سائٹ کے لنکس دوسری ویب سائٹس پر بطور حوالہ کے درج ہوں اور گوگل کا الگوریتھم آپ کی ویب سائٹ کو ایک پائیدار اور اچھی ویب سائٹ خیال کر کے رینکنگ میں اوپر جگہ دے۔

۱۰۔مارکیٹنگ

صرف ایس ای او پر ہی انحصار نہ کریں۔ بلکہ ایس ای او کرنے کے بعد اپنی ویب سائٹ کی مارکیٹنگ بھی کریں۔مارکیٹنگ کے لیے فیس بک آئی ڈی، فیس بک پیجز، فیس بک گروپس، وٹس اپ، یوٹیوب، ای میل مارکیٹنگ سمیت ہر ممکن طریقے کو اختیار کریں۔

مجھے امید ہے آپ کو اس معلوماتی مضمون سے فائدہ ہوا ہو گا۔ اگر آپ کا جواب ہاں ہے تو کمنٹ بھی ضرور بتائیں۔ اور اپنے دوستوں سے اس معلوماتی تحریر کو شیئر بھی کریں۔

شکریہ

ای کامرس ویب سائٹ کے لیے بلاگ کی اہمیت

(سید عبدالوہاب شاہ)

کسی بھی ویب سائٹ کے لیے بلاگز کی بہت اہمیت ہے۔ اگرچہ بعض لوگ اس کی اہمیت کو نہیں مانتے اور اسے وقت کا ضیاع سمجھتے ہیں لیکن یہ بات درست نہیں، بلاگ بہت اہمیت کے حامل ہوتے ہیں۔

بلاگ کی اہمیت کا اندازہ ان لوگوں کو نہیں ہو سکتا جن کے پاس بہت پیسہ ہے اور وہ اپنے پیسے کے زور پر اشتہار بازی کر کے اپنا کام چلاتے ہیں۔ کسی کے پاس کتنا زیادہ پیسہ ہی کیوں نہ ہو، آخر کار ایک وقت ایسا آتا ہے کہ اسے بامعاوضہ اشتہاری مہم روکنی پڑتی ہے، کیونکہ کوئی بھی ساری زندگی صرف بامعاوضہ اشتہار بازی پر انحصار نہیں کر سکتا۔

بامعاوضہ اشتہار بازی کا نتیجہ جس طرح فوراً سامنے آتا ہے، اسی طرح اشتہاری مہم ختم کرتے ہی ختم بھی ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس بلاگز، سوشل میڈیا پیجز اور گروپس کو استعمال کرتے ہوئے اپنے کام کو آہستہ آہستہ آگے بڑھانے کا نتیجہ فوراً سامنے نہیں آتا لیکن یہ عمل اپنا رزلٹ ایک لمبے عرصے تک دیتا رہتا ہے۔ ان ساری باتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے ہم کہہ سکتے ہیں کہ بلاگ کی بہت زیادہ اہمیت ہے۔

یاد رکھیں اگر آپ کی ای کامرس ویب سائٹ ہے اور آپ کچھ پراڈکٹ فروخت کر رہے ہیں تو آپ کی ویب سائٹ پر صرف پراڈکٹ ہی ہیں، جس میں اس پراڈکٹ کا نام، قیمت، اور مختصر سی ڈسکرپشن ہوتی ہے۔ پھر یہی پراڈکٹ اور بھی ہزاروں لوگ فروخت کر رہے ہوتے ہیں، ایسی صورتحال میں آپ کی ویب سائٹ گوگل میں اتنی آسانی سے رینک نہیں کر سکتی۔

چنانچہ اس مسئلے کے حل کے لیے ہی بلاگ بنا کر لمبے لمبے مضامین لکھے جاتے ہیں۔ آپ کسی بھی پلیٹ فارم پر بلاگ بنائیں اور وقتاً فوقتاً وہاں پوسٹ کرتے رہیں۔ بلاگ کی پوسٹس میں آپ اپنی پراڈکٹ سے متعلق تفصیلی اور مختصر مضامین لکھ سکتے ہیں۔ اپنی پراڈکٹ کا تعارف، فوائد، استعمال کا طریقہ وغیرہ لکھ سکتے ہیں۔ یہی آرٹیکل گوگل سرچ میں رینک کریں گے اور آپ کی ویب سائٹ پر زیادہ سے زیادہ وزٹرز کو لائیں گے۔

بلاگ کس پلیٹ فارم پر بنائیں؟

آپ اپنی ڈومین میں سب ڈومین بنا کر بلاگ بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ لمبے عرصے تک مفت ٹریفک حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو بلاگ ضرور بنانا چاہیے۔

اسی طرح دیگر مفت پلیٹ فارمز کی مدد سے بھی بلاگ بنا سکتے ہیں۔

مثلا

گوگل کا بلاگر، ورڈپریس سمیت بہت ساری ویب سائٹ بغیر معاوضے کے بلاگ پیج بنانے کی سہولت دیتی ہیں۔ البتہ اس میں بلاگ کے ایڈریس میں اس ویب سائٹ کا نام بھی شامل ہوتا ہے۔

بلاگ کتنا بڑا ہو؟

تحقیق سے یہ بات ثابت ہو چکی ہے کہ لمبی لمبی تحریریں جلدی رینک کرتی ہیں۔ گوگل کا الگوریتھم لمبی تحریر کو اوپر کے درجے میں جگہ دیتا ہے۔ نارمل لمٹ 1600 الفاظ کی بتائی جاتی ہے۔

آپ کب تک بامعاوضہ اشتہار بازی کرتے رہیں گے؟ اگر آپ کے پاس پیسہ ہے تو بامعاوضہ اشتہار ضرور چلائیں لیکن بلاگ کی اہمیت کو بھی سمجھیں۔

ای کامرس سٹور کا بلاگ کیسے بنائیں؟

1. بلاگ پیج بنانے کے لیے ڈیش بورڈ سے پیجز پر کلک کریں۔
2. پھر نیو پیج پر کلک کریں۔
3. نیو پیج کا ٹائٹل blog رکھیں۔
4. اور پبلش کر دیں۔

نوٹ: پیج پر کسی قسم کا مواد نہیں ڈالنا

1. اس کے بعد سیٹنگ ٹیب میں ریڈنگ پر کلک کریں۔
2. پھر post pageوالی آپشن میں بBlog کو سلیکٹ کریں۔

شکریہ

اپنے آن لائن سٹور کو کیسے مشہور کریں؟

(سید عبد الوہاب شاہ)

اپنی سیل میں اضافہ کرنے کے لیے ای کامرس سٹور کو مشہور کرنا ضروری ہے۔ اور یہ کام بامعاوضہ بھی کرایا جاتا ہے اور کچھ مفت ٹولز بھی دستیاب ہیں۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ کیسے کرتے ہیں۔

یاد رکھیں! صرف بامعاوضہ اشتہار بازی پر انحصار کرنا مفید نہیں ہے۔ آپ کو بامعاوضہ اشتہار بازی کے ساتھ ساتھ ان ٹولز کا سہارا بھی لینا چاہیے جو یہ سہولت آپ کو مفت فراہم کرتے ہیں۔ تاکہ جس دن آپ بامعاوضہ اشتہار بازی بند کریں تو تب بھی یہ مفت ٹولز اپنا کام کرتے رہیں۔ ورنہ جس دن آپ بامعاوضہ اشتہاری مہم ختم کریں گے آپ کی ٹریفک زیرو ہو جائے گی۔

ای کامرس سٹور بنانے کا مقصد اپنی پراڈکٹ کی آن لائن فروخت میں اضافہ کرنا ہے۔ اس اصل مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ویب سائٹ پر بہت سارے کام کیے جاتے ہیں، مثلاً ویب سائٹ کی ایس ای او، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، سوشل میڈیا کا استعمال وغیرہ۔

اپنے آن لائن سٹور کو کیسے مشہور کریں؟

آن لائن سٹور بنانے کے بعد سب سے پہلا کام اسے مشہور کرنا ہے۔ ذیل میں چند ایسے کام بتائے جا رہے ہیں جنہیں آپ سٹور بنانے کے بعد کر سکتے ہیں۔

1۔ فیس بک کی مدد لیں

اپنے سٹور کی مشہور کے لیے فیس بک Facebook کا استعمال بہت ضروری ہے، کیونکہ فیس بک ہر کوئی استعمال کرتا ہے، اور روزانہ کچھ نہ کچھ ٹائم فیس بک پر صرف کرتا ہے۔ اس لیے آپ اپنی فیس بک آئی ڈی کے ذریعے بار بار اپنے دوستوں کو اپنے سٹور اور اپنی پراڈکٹ کے بارے آگاہی دیتے رہیں، آپ جو آرڈر بھیجیں اس کی تصاویر اپنی فیس بک پوسٹ میں شیئر کریں اور دوستوں کو بتائیں آج میں نے اتنے آرڈر روانہ کیے ہیں، اس کے ساتھ ساتھ کسٹمرز کا وہ فیڈ بک جو اس نے آپ کو وٹس اپ پر دیا ہے اس کا سکرین شارٹ اپنے فیس بک دوستوں سے شیئر کریں۔

فیس بک پر کام کرتے ہوئے صرف فیس بک آئی ڈی پر انحصار نہ کریں بلکہ اپنے سٹور کا آفیشل پیج بنائیں، فیس بک پر اپنے گروپس بھی بنائیں اور دوسروں کے گروپس کا استعمال بھی کریں۔ اس کے ساتھ ساتھ اگر آپ کی جیب اجازت دیتی ہے تو بامعاوضہ اشتہاری مہم بھی چلائیں۔

فیس بک پر بامعاوضہ اشتہاری مہم بہت زبردست رزلٹ دیتی ہے، خاص طور پر آپ کے اپنے ملک، یا صوبے، یا شہر کے لوگوں کو ٹارگٹ کرنے کے لیے۔

2۔ گوگل اشتہارات کا استعمال

اپنے آن لائن سٹور کی مشہوری کے لیے آپ گوگل اشتہارات Google Ads کا سہارا بھی لے سکتے ہیں۔ گوگل ایڈز پر اشتہار بنانا اور اس کی سیٹنگ کرنا اگرچہ فیس بک کے مقابلے میں تھوڑا سا مشکل کام ہے اور ہر کوئی اس کی سیٹنگ کرنا نہیں جانتا لیکن آپ کسی ماہر کی خدمات حاصل کر کے اپنا اشتہار لگا سکتے ہیں۔ یہ اشتہار گوگل سرچ رزلٹ میں بھی نظر آئے گا، اور دوسرے لوگوں کی ہزاروں ویب سائٹ پر بھی نظر آئے گا۔ گوگل ایڈز کی بہت زیادہ، لمبی اور مشکل سیٹنگز کی وجہ سے مجھے ذاتی طور پر یہ پسند نہیں آیا، اگرچہ اس کے رزلٹ بہت اچھے ہیں۔ لیکن بہرحال آپ یہ کام کسی ماہر سے کروا سکتے ہیں اور اس کی فیس آپ کو الگ سے دینی ہوگی۔

3۔ بنگ، یاہو اور دیگر پلیٹ فارمز کے اشتہارات

دنیا کے کئی ممالک میں بنگ اور یاہو کا استعمال بھی کیا جاتا ہے، اور ان کا بھی اشتہارات چلانے کا پروگرام موجود ہے، اگرچہ یہ گوگل کا مقابلہ تو نہیں کر سکتے لیکن اگر آپ چاہیں تو ان پر بھی اشتہارات چلا سکتے ہیں۔

4۔ بلاگ شروع کریں۔

آن لائن سٹور کے لیے بلاگ کی بہت اہمیت ہے، آپ کی ویب سائٹ کا بلاگ ہونا بھی نہایت ضروری ہے۔ بلاگ کی اہمیت پر میں گذشتہ مضمون میں بڑی تفصیل کے ساتھ روشنی ڈالی ہے۔ بلاگ آپ اپنی ویب سائٹ پر بھی بنا سکتے ہیں اور دوسری مفت پلیٹ فارمز کا استعمال بھی کر سکتے ہیں، جیسے گوگل بلاگر وغیرہ۔

5۔ وٹس اپ اور ای میل مارکیٹنگ email marketing شروع کریں

بلاگ بنانے کا ایک فائدہ یہ بھی ہوتا ہے کہ آپ کے بلاگ کو لوگ ای میل کے ذریعے فالو کرتے ہیں، اس طرح آپ کے پاس لوگوں کے ای میل لسٹ آجاتی ہے، اور اس ای میل لسٹ کو آپ میل مارکیٹنگ کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

کئی لوگ ای میل مارکیٹنگ کو زیادہ اہمیت نہیں دیتے لیکن ای میل مارکیٹنگ کی اہمیت سے انکار نہیں کیا جا سکتا۔

میل مارکیٹنگ کے ساتھ ساتھ وٹس اپ مارکیٹنگ بھی کی جا سکتی ہے، اس مقصد کے لیے وٹس اپ گروپس بنائیں اور وقتاً فوقتاً ان گروپس میں اپنی ویب سائٹ اور پروڈکٹس کو مشہور کریں۔

6۔ موبائل ایپ بنائیں۔

اپنی ویب سائٹ کی موبائل ایپ بنانا بھی بہت فائدہ مند ہے۔ ایپ بنانے سے مراد یہ نہیں کہ آپ بڑی بڑی کمپنیوں جیسے ایمازون، دراز، علی بابا وغیرہ جیسی پروفیشنل ایپ بنائیں، جس پر لوگ خریداری بھی کر سکیں۔ کیونکہ یہ بہت مہنگا کام ہے جسے ہر کوئی نہیں کر سکتا۔ آپ بس ایک سمپل سی ایپ بنائیں جس میں آپ کی ویب سائٹ اور بلاگ لوگ دیکھ سکیں، لوگ آپ کی پروڈکٹس کے بارے جان سکیں۔ اس طرح کی چھوٹی سی ایپ مارکیٹ میں آپ کی موجودگی کو ظاہر کرے گی، اور یہ کام زیادہ مشکل بھی نہیں ہے۔

7۔ سوشل نیٹ ورکس کا استعمال

جیسا کہ میں نے فیس بک کے استعمال کے بارے بات کی ہے، اسی طرح آپ دیگر سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کو بھی اپنے سٹور کی مشہوری کے لیے استعمال کریں۔ مثلاً ٹویٹر، پنٹرسٹ، انسٹاگرام، وٹس اپ سٹوری، فیس بک سٹوری، وغیرہ وغیرہ۔

8۔ اچھی ایس ای او کریں۔

اپنی ویب سائٹ کی بہترین ایس ای او کریں۔ اس مقصد کے لیے آپ کسی ماہر کی خدمات بھی لے سکتے ہیں، اور ہمارے ایس ای او سے متعلق مضامین کو پڑھ کر خود بھی کر سکتے ہیں۔ آج کے دور میں آن لائن کامیابی حاصل کرنے کے لیے ویب سائٹ کی ایس ای او کرنا نہایت ہی ضروری ہے۔

شکریہ

اپنے ای کامرس اسٹور کی ٹریفک اور فروخت کو بڑھانے کے لیے بلاگ کا استعمال کیسے کریں۔

(سید عبدالوہاب شاہ)

کسی بھی ویب سائٹ کی رینکنگ بہتر بنانے میں بلاگنگ کی بہت اہمیت ہوتی ہے۔ آج کے اس مضمون میں ہم یہ دیکھیں گے کہ کس طرح آپ ایک بلاگ بنا کر اپنی ای کامرس ویب سائٹ کی رینکنگ اچھی کر سکتے ہیں، اس طرح آپ کو بہت زیادہ ٹریفک حاصل ہو گی۔

بامعاوضہ اشتہارات پر انحصار کم کریں۔

عام طور پر یہی مشورہ دیا جاتا ہے کہ آپ ویب سائٹ بنائیں، پھر پروڈکٹس لگائیں، پھر فیس بک یا گوگل پر بامعاوضہ اشتہار لگائیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ اس طرح بہت فائدہ ہوتا ہے، لیکن کبھی بامعاوضہ اشتہار کی گنجائش نہیں ہوتی، تو ایسی صورت میں ان بامعاوضہ اشتہارات کا ایک بہترین متبادل بلاگنگ ہے۔ اگرچہ اس کے رزلٹ فوری تو نہیں آتے لیکن جب رزلٹ آنا شروع ہوتا ہے تو لمبے عرصے تک بلاگنگ اپ کو فائدہ دیتی ہے۔

لنکس بنانا۔

ہر ویب سائٹ کو آف پیج ایس ای او کی بہت ضرور ہوتی ہے، آف پیج ایس ای او کا اہم حصہ لنکس بنانا ہے، اس کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ کی ویب سائٹ اتنی طاقتور ہو کہ لوگ خود ہی آپ کی ویب سائٹ کا حوالہ دیں، دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ کسی سے ریکوسٹ کریں کہ وہ آپ کا لنک اپنی ویب سائٹ پر دے، لیکن یہ بھی بہت مشکل کام ہے کوئی بھی اس کام کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ تیسراا اور آسان طریقہ بلاگنگ ہے، یعنی آپ اپنے مختلف پلیٹ فارمز پر بلاگ بنائیں اور وہاں اپنی ڈومین کے لنکس دیں، یہ مفت بھی ہے اور آسان بھی ہے۔

اندرونی لنکس

بلاگنگ کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ آپ کے بلاگ پر بڑی تعداد میں اندرونی لنکس ہوں گے جو آپ کی پروڈکٹس کی طرف اشارہ کر رہے ہوں گے۔

سوشل میڈیا مارکیٹنگ

ای کامرس کے لیے سوشل میڈیا مارکیٹنگ بہت ضروری ہے۔ اب سوشل میڈیا پر پرودکٹس شیئر کرنے سے اتنی ٹریفک نہیں آتی جتنی ٹریفک بلاگنگ سے آتی ہے۔ آپ اپنے بلاگ پر اچھے اچھے آرٹیکلز، کہانیاں اور تصاویر پوسٹ کرکے سوشل میڈیا پر شیئر کریں جس سے آپ کو بہت ٹریفک حاصل ہو گی۔

کسٹمر سے مواصلاتی چینل

آپ کا بلاگ آپ اور آپ کے کسٹمر کے درمیان مواصلاتی چینل کے طور پر بھی کام کرتا ہے۔ بلاگ پر آپ سوالات کے جوابات اور اعلانات کرسکتے ہیں، جس سے آپ کا آپ کے کسٹمر سے رشتہ مضبوط ہوتا ہے۔

برانڈ پر اعتماد

جب کوئی شخص آپ کی کسی پروڈکٹ کو پسند کرتا ہے اور خریدنا چاہتا ہے تو اس کے ذہن میں ایک سوال ہوتا ہے کہ کہیں میرے ساتھ فراڈ نہ ہو جائے۔ چنانچہ وہ آپ کی کمپنی کے بارے مزید تحقیق کرنے کے لیے گوگل پر سرچ کرتا ہے۔ ایسی صورت حال میں اگر آپ کے دوچار بلاگز ہوں گے اور وہاں بھی آپ کی ویب سائٹ اور کمپنی کا تعارف ہو گا تو اس سے کسٹمر کا اعتماد بڑھے گا۔

کس موضوع پر بلاگنگ کریں۔

بہتر تو یہی ہے کہ آپ کی ویب سائٹ جس موضوع پر ہے اسی موضوع پر آپ بلاگنگ کرسکتے ہیں۔ مثلا آپ کپڑا فروخت کرتے ہیں تو کپڑے کی اقسام ان کی مینوفیکچرنگ، ان کی امپورٹ ایکسپورٹ، کپڑوں کی فیکٹری کارخانے وغیرہ بے شمار ایسے موضوعات ہیں جن پر آپ تحقیق کرکے لکھ سکتے ہیں۔

اسی طرح آپ دیگر ای کامرس ویب سائٹس کے بلاگز دیکھ کر ان سے آئیڈیا بھی لے سکتے ہیں۔

کسٹمرز کی رہنمائی سے متعلق بلاگ

کئی ایسے موضوعات ہیں جن کو آپ کے کسٹمر تلاش کررہے ہوتے ہیں، مثلا آپ کی پروڈکٹ کے استعمال کا طریقہ کیا ہے، اس کی حفاظت کا طریقہ، وغیرہ وغیرہ ان تمام موضوعات پر آپ تفصیل سے اپنے بلاگ میں لکھیں۔

اپنی کہانی لکھیں:

بلاگ میں آپ اپنی کہانی لکھ سکتے ہیں، لوگ اسے پسند کریں گے، آپ اپنی کمپنی اور کاروبار کے آغاز اور ترقی کے بارے لکھ سکتے ہیں، آپ نے کیسے یہ کام شروع کیا اور کیسے ترقی حاصل کی۔

بلاگ کہاں بنائیں:

اب ہم آتے ہیں اس طرف کہ بلاگ کہاں لکھیں۔ تو اس کا جواب یہ ہے کہ آپ اپنی ای کامرس ویب سائٹ پر بھی پوسٹ اور بلاگ کر سکتے ہیں، اس کے علاوہ الگ سے ڈومین خرید کر بلاگ ویب سائٹ بنا سکتے ہیں۔ اور ان دونوں کے علاوہ آپ گوگل کے بلاگر، اور ورڈپریس کے فری پلان پر بھی بلاگ بنا سکتے ہیں۔ اور بھی ایسے بہت سے پلیٹ فامز موجود ہیں جو فری بلاگنگ کی سہولت دیتے ہیں لیکن میرے خیال میں ورڈپریس اور گوگل کا بلاگز پات بہترین ہیں۔

شکریہ

اپنا پہلا آن لائن سیل آرڈر جلدی حاصل کرنے کے لیے 17 اقدامات

(سید عبدالوہاب شاہ)

ای کامرس ویب سائٹ پر اپنا پہلی سیل آرڈر حاصل جلدی سے حاصل کرنے کے لیے آپ ہماری مندرجہ ذیل تجاویز کو اختیار کریں۔

جب آدمی آن لائن سٹور اوپن کرتا ہے تو بہت جذباتی بھی ہوتا ہے اور بہت خوش بھی ہوتا ہے، لیکن پہلا سیل آرڈر حاصل کرنا بہت مشکل ہوتا ہے، اور اگر بہت سارے دن ویسے ہی گزر جائیں تو مایوسی بھی چھا جاتی ہے۔ لیکن آپ نے مایوس نہیں ہونا، میں آپ کو یہ بھی بتاؤں کا کہ جب میں نے آن بیچنا شروع کیا تھا تو چوبیس گھنٹے کے اندر ہی مجھے پہلا آرڈر مل چکا تھا، یہ کیسے ملا تھا وہ بھی آپ کو بتاتا ہوں۔ لیکن اس سے پہلے کچھ اور چیزوں کو دیکھ لیتے ہیں۔

پہلا سیل آرڈر آنے میں کتنا وقت لگتا ہے؟

اس کا جواب یہ ہے کہ اس کی کوئی حد نہیں، کم وقت بھی لگ سکتا ہے اور زیادہ وقت بھی لگ سکتا ہے۔ البتہ کچھ ایسے عوامل ضرور ایسے ہیں جنہیں آپ اختیار کر کے اس وقت کو کم کر سکتے ہیں۔ مثلا آپ کی پروڈکٹ کی قیمت، جو پروڈکٹ آپ دے رہے ہیں اس کی مارکیٹ ڈیمانڈ، اور پھر آپ کے سٹور پر آنے والی ٹریفک کتنی ہے وغیرہ وغیرہ۔

ہر آن لائن سٹور مختلف نوعیت کا ہوتا ہے، اور ہر آن لائن بیچنے والا بھی مختلف ہوتا ہے۔ مثلا اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی اچھی خاصے فالورز ہیں، مثلا فیس بک، یوٹیوب اور دیگر سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر تو پھر پہلا آرڈر آنے میں زیادہ وقت نہیں لگتا۔ کیونکہ جب آپ اپنے ہزاروں فالورز کو اچانک بتاتے ہیں کہ میں نے یہ پروڈکٹ سیل کرنا شروع کی ہے تو وہ بڑے اعتماد سے فورا آرڈر کرتے ہیں اور پہلا آرڈر آپ کو چوبیس گھنٹے کے اندر ہی مل جاتا ہے۔

جب میں نے اپنا آن لائن سٹور www.etopk.com بنایا اور آن لائن سیل کرنا شروع کیا تو میرے ساتھ بھی یہی ہوا، ابھی میرا سٹور تعمیراتی مراحل میں تھا لیکن فیس بک اور یوٹیوب پر ایک اعلان سے ہی آرڈر آنا شروع ہو گئے، کیونکہ میرے فالورز کی تعداد لاکھوں میں ہے۔ تاہم اگر آپ کے پاس فالورز نہیں ہیں، تو پھر آپ کو پہلا آرڈر آنے میں کچھ وقت لگ سکتا ہے۔

کچھ ایسی وجوہات ہیں جن پر آپ غور کر کے اس نتیجے پر پہنچ سکتے ہیں کہ آپ کو آرڈر کیوں نہیں آ رہا۔

مثلاً قیمت: کیا آپ کی قیمت مارکیٹ ریٹ سے زیادہ تو نہیں؟

ٹریفک کا تجزیہ: کیا آپ کی سٹور پر جو ٹریفک آرہی ہے وہ غیر متعلقہ ٹریفک تو نہیں؟

چیک آوٹ: کیا آپ کا چیک آوٹ (ادائیگی قیمت) کا عمل پیچیدہ تو نہیں؟

ادائیگی قیمت کے طریقے: کیا آپ صرف ایک ہی ذریعے سے پیسے وصول کرتے ہیں؟

اعتماد: کیا لوگ آپ پر اعتماد کرتے ہیں کہ آپ سے خرید سکیں؟

وضاحت: کیا آپ اپنی پروڈکٹ کی وضاحت اچھے طریقے سے کر سکے ہیں یا نہیں؟

سست ویب سائٹ: کیا آپ کی ویب سائٹ بہت سست ہے اور لوڈ ہونے میں دیر لگاتی ہے؟

اب آپ مندرجہ ذیل ہدایات کو غور سے دیکھیں اور ان پر عمل کریں:

ا۔ اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کو پہچانیں۔

اگر آپ کو یہ بات ہی نہیں پتا کہ میں کیا بیچ رہا ہوں اور کس کو بیچ رہا ہوں۔ آپ کو اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کا علم نہیں، آپ یہ نہیں جانتے کہ آپ کی پروڈکٹ کن لوگوں کی ضرورت ہے، تو پھر آپ شکوہ ہی کرتے رہ جائیں گے کہ آرڈر نہیں آرہا۔

آپ کی ویب سائٹ پر دس ہزار وزٹر آتے ہیں لیکن وہ سب غیر متعلقہ ہیں، تو اس ٹریفک کا کوئی فائدہ نہیں۔ اور اگر صرف ایک سو وزٹر آتے ہیں لیکن وہ متعلقہ لوگ ہیں یعنی وہ اسی پروڈکٹ کی تلاش میں آئے ہیں جو آپ بیچ رہے ہیں تو پھر یہ ایک سو وزٹر ان دس ہزار سے بہتر ہیں۔

۔ اپنی ویب سائٹ پر فنل (کپی) بنائیں

فنل یعنی کپی ہمارے استعمال کا ایک برتن ہے، جس کا منہ ایک طرف سے کھلا ہوتا ہے اور دوسری طرف سے پائپ کی طرح تنگ اور لمبا ہوتا ہے، ہم اس فنل یعنی کپی کے ذریعے کسی تنگ منہ والی چیز میں لیکوڈ ڈالتے ہیں۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی اصطلاح فنل (کپی) بنانے کا مطلب بھی اسی طرح ہے کہ آپ کی ویب سائٹ کا ڈیزائن فنل کی طرح ہو۔ یعنی فیس بک گوگل اشتہارات کے ذریعے ٹریفک آئے، پھر ویب سائٹ پر مصروف ہو جائے، اور ٹریفک کو آہستہ آہستہ آپ گھیرتے گھیرتے فنل کے راستے سیل تک پہنچادیں۔

اگر آپ کی کسی پروڈکٹ میں کسی نے دلچسپی لی ہے لیکن فی الحال خریدا نہیں تو اس کسٹمر کو ری مارکیٹنگ کے ذریعے بار بار ٹارگٹ کریں، اسے ایک وقفے سے بار بار ای میل کے ذریعے یاد کرائیں، یا گوگل ٹارگٹڈ اشتہارات کے ذریعے وہی پروڈکٹ اسے بار بار فیس بک، گوگل میں نظر آتی رہے۔

۳۔ فیس بک، انسٹاگرام پر بامعاوضہ اشتہار چلائیں

فیس بک کروڑوں صارفین کا پلیٹ فارم ہے اور انسٹاگرام بھی فیس بک کا ہی حصہ ہے۔

اپنی فوری سیل شروع کرنے کے لیے فیس بک اور انسٹاگرام پر پیسے دے کر اشتہار چلائیں، اس اشتہار میں خاص ان لوگوں کو ٹارگٹ کریں جن کو آپ بیچنا چاہتے ہیں یا جو آپ کی پروڈکٹ کے متوقع خریدار ہو سکتے ہیں۔ اس اشتہاری مہم میں آپ فلٹرز لگائیں کہ کس ملک کے کس شہر کے لوگوں کو یہ اشتہار نظر آئے، اور کن کن لوگوں کو نظر آئے۔ ان کی جنس کیا ہو، ان کی عمر کیا ہو، ان کا شعبہ کیا ہو، ان کی تعلیم کیا ہو، ان کی دلچسپیاں کیا ہوں، یہ سارے فلٹر لگانے سے آپ ڈائریکٹ ان لوگوں کو اشتہار دکھا سکتے ہیں جن کو دکھانا چاہتے ہیں۔ اسی طرح آپ صرف ان لوگوں کو بھی ٹارگٹ کر سکتے ہیں جو ایک بار آپ کی ویب سائٹ کا وزٹ کر چکے ہیں، اور ایسے لوگوں کو ٹارگٹ کرنا زیادہ مفید ثابت ہوتا ہے۔

۴۔ اپنی پروڈکٹ سے متعلقہ الفاظ کی بنیاد پر گوگل ایڈز چلائیں۔

پروڈکٹ سے متعلقہ الفاظ پر مبنی اشتہارات سرچ کرنے والوں کو سب سے اوپر دکھائے جاتے ہیں، یعنی جب کوئی شخص ان الفاظ سے ملتے جلتے الفاظ کے ساتھ کوئی چیز گوگل پر سرچ کرتا ہے تو آپ کا اشتہار اس کے سامنے آجاتا ہے، اس طرح اس پر کلک کر کے وہ آپ کی ویب سائٹ پر پہنچ جاتا ہے۔ اب ویب سائٹ کے جس حصے پر اس نے لینڈ کیا ہے وہاں کچھ ایسی ترغیبات، آفرز، اور گائیڈ لائن ہونی چاہیے کہ وہ لینڈ کرنے کے بعد وہاں کچھ لے کر جائے۔ یہ آپ پر منحصر ہے کہ آنے والے کو آپ کیسے قابو کرتے ہیں۔

۵۔ بلاگنگ شروع کریں۔

اپنی پروڈکٹ بیچنے کے لیے آپ کو بلاگنگ بھی شروع کرنی ہوگی۔ یعنی آپ اپنی پروڈکٹ سے متعلق معلوماتی مضامین تحریر کریں۔ نہ صرف اپنی پروڈکٹ بلکہ اس کیٹگری اور شعبے سے متعلق تحقیقی مضامین لکھیں اور شیئر کریں۔ اس طرح کرنے سے آپ کے پیج کی ایس ای او بھی بہتر ہوگی اور آپ پر لوگوں کا اعتماد بھی بڑھے گا۔

مثلاً آپ کاٹن کا کپڑا سیل کرتے ہیں، تو آپ اپنے بلاگ پر کپڑوں کی اقسام، ان کی کوالٹی، ان کی مینوفیکچرنگ، ان کی امپورٹ ایکسپورٹ سمیت دیگر ہر موضوع پر وقتاً فوقتاً لکھتے رہیں، کپڑے سے متعلق تازہ ترین خبریں شیئر کرتے رہیں۔

۶۔ فیس بک سمیت سوشل میڈیا پر اپنی بلاگز پوسٹ کو شیئر کریں۔

اگر آپ اپنی ویب سائٹ پر بار بار نئے وزٹرز چاہتے ہیں تو اپنے آرٹیکلز اور معلوماتی تحریریں فیس بک، سمیت سوشل میڈیا کے دیگر پلیٹ فارمز پر شیئر کرنے کے فوائد:

1. آپ کے پرانے وزٹرز بار بار آئیں گے۔
2. نئے وزٹرز بھی حاصل ہوں گے۔
3. آپ کا سماجی رابطہ بڑھے گا۔
4. آپ کو بیک لنکس ملیں گے۔
5. نئے گاہکوں کو ٹارگٹ کرنے کا موقع ملے گا۔
6. آپ کے برانڈ کی تشہیر میں اضافہ ہو گا۔
7. جب آپ اشتہاری کمپین چلائیں گے تو انہیں وزٹر کو دوبارہ ٹارگٹ کر سکیں گے۔

۷۔ اپنے سیل پیجز پر ٹریفک لانے کے لیے اندرونی بینرز استعمال کریں

آپ کی ویب سائٹ پر صرف آپ کی پروڈکٹ تو نہیں ہوں گیں، اور بھی بہت کچھ ہو گا، اس لیے اپنے ہر صفحے کی سائیڈ بار یا پوسٹ کے اوپر یا نیچے ایسے بینرز ہونے چاہیے جو ٹریفک کو پروڈکٹ پیج کی طرف دھکیل رہے ہوں۔

جب بھی کوئی آپ کی ویب سائٹ پر آئے تو اسے وزٹر سے صارف یعنی گاہک میں تبدیل کرنے کی کوشش کریں۔ اس کے لیے کئی طریقے اختیار کیے جاتے ہیں۔

مثلاً کسی نہ کسی طریقے سے وزٹر کو ترغیب دینا کہ وہ اپنا ای میل ایڈریس، یا فون نمبر وغیرہ آپ کو دے۔

وزٹر کو یہ ترغیب دینا کہ وہ آپ کی ویب سائٹ کا نوٹیفکیشن آن کرے۔

وزٹر کو یہ ترغیب دینا کہ وہ آپ کی ویب سائٹ کا سبسکرائبر بن جائے۔

۸۔ اپنے چیک آوٹ سسٹم کو آسان بنائیں۔

چیک آوٹ سسٹم سے مراد یہ ہے کہ اگر کوئی صارف آپ کی کسی پروڈکٹ کو خریدنا چاہتا ہے، اور اسے چیک لسٹ میں ڈال دیتا ہے تو اس سے آگے کا پروسس نہایت آسان اور جلدی سے مکمل ہونے والا ہو۔ کسٹمر کو بہت زیادہ سوالات اور پیچیدگی کا سامنا نہیں کرنا چاہیے، ورنہ وہ چھوڑ کر چلا جائے گا۔ بس اس کا ایڈریس، فون نمبر پوچھ کر پیمنٹ وصولی کا آسان طریقہ بتادیا جائے تا کہ وہ جلد از جلد آسانی سے پروڈکٹ خرید لے۔

اسی طرح رقم کی ادائیگی کے لیے کسٹمر کے لیے وہ تمام راستے کھلے ہونے چاہیے جو آپ کے ملک میں دستیاب ہیں۔ مثلاً پاکستان میں ایزی پیسہ، جاز کیش، بینک، کیش آن ڈیلیوری وغیرہ۔

۹۔ سوشل میڈیا پر ایسے لوگوں کی خدمات حاصل کریں جو اثر انداز ہونے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

کئی چھوٹے چھوٹے برانڈز متاثر کن مارکیٹنگ کے ذریعے زمین سے آسمان پر پہنچ چکے ہیں۔ میرے خیال میں اس حکمت عملی کو اختیار کرکے آپ بھی کامیابی حاصل کرسکتے ہیں۔

فیس بک پر ایسے لوگوں کا انتخاب کریں، جو اچھا لکھتے ہیں اور ان کے سامعین بڑی تعداد میں ہیں۔ پھر اپنی ایک آدھ پرودکٹ انہیں گفٹ بھیجیں تا کہ وہ فیس بک پر اس کی ان باکسنگ کریں اور بتائیں کہ فلاں شخص یا فلاں کمپنی نے یہ مجھے گفت بھیجا ہے اس کا بہت بہت شکریہ۔ اس طرح غیر محسوس طریقے سے آپ کی پروڈکٹ کی مشہوری ہوگی۔ یقیناً آپ نے فیس بک پر ایسی پوسٹیں دیکھی ہوں گی جو دراصل کسی پروڈکٹ کو مشہور کرنے کے لیے ہی ہوتی ہیں۔

گھبرائیں نہیں! آپ مجھے بھی گفٹ بھیج سکتے ہیں۔ ہاہاہا۔۔ ہاہاہا

۱۰۔ ای میل لسٹ تیار کریں

اپنے کسٹمرز کے ساتھ تعلق قائم رکھنے کا ایک بہترین ذریعے ای میل بھی ہے، اور اس کا اچھا خاصا بہترین رزلٹ نکلتا ہے۔ لوگوں سے ان کا ای میل حاصل کرنے کے لے آپ مختلف طریقے استعمال کرسکتے ہیں، مثلاً دس فیصد ڈسکاونٹ کوپن دیں، اور کوپن لینے کے لیے کسٹمر کو اپنا ای میل لکھنا پڑے جو آپ کے ریکارڈ میں آجائے۔ اور آپ اسے اپنی ای میل لسٹ میں شامل کرلیں۔

اب اس ای میل لسٹ میں شامل لوگوں کو وقتاً فوقتاً ای میل کے ذریعے اپنی پروڈکٹ کی طرف راغب کریں، پرانے کسٹمرز کو خصوصی ڈسکاونٹ آفر دیں۔

۱۱۔ اپنے کسٹمرز کے لیے خصوصی ڈسکاونٹ آفرز بناتے رہیں۔

مغربی ممالک میں بلیک فرائیڈے کے نام سے ایک دن خصوصی ڈسکاونٹ دیا جاتا ہے، اس دن لاکھوں ڈالرز کی سیل ہوتی ہے۔ ایسے ہی آپ بھی اپنے کسٹمرز کو خصوصی ڈسکاونٹ آفر کے ذریعے متوجہ کر سکتے ہیں۔

مثلاً چوبیس گھنٹے کے لیے پچاس فیصد ڈسکاونٹ۔

کوپن حاصل کرنے والوں کے لیے پچاس فیصد ڈسکاونٹ وغیرہ۔

۱۲۔ اپنی ویب سائٹ پر کسٹمرز کی رائے کا صفحہ

کسٹمرز کی رائے، اور تعریفی کلمات آپ کی ویب سائٹ کو گوگل رینکنگ میں اوپر لانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ اور اس عمل سے آپ کی فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔ کیونکہ نئے خریدار، پرانے خریداروں کی رائے اور تعریفی کلمات پڑھ کر بہت جلد خریداری کرنے پر تیار ہو جاتے ہیں، اس یہی وجہ ہے کہ آپ نے فیس بک پر دیکھا ہو گا کئی لوگ اپنے کسٹمرز کے وٹس اپ میسجز میں تعریفی کلمات کے سکرین شارٹ شیئر کرتے ہیں اور اس سے ان کا اچھا خاصا فائدہ بھی ہوتا ہے۔

۱۳۔ کسٹمرز کو پروڈکٹ کے بارے اپنا جائزہ دینے کی ترغیت دیں۔

آپ کی مصنوعات کے جائزے آپ کی فروخت میں اضافہ بھی کر سکتے ہیں اور عارضی نقصان بھی دیتے ہیں۔ لیکن یہ جائزہ دینے کی آپشن مجموعی لحاظ سے بہتر ہی ہے۔ کیونکہ مثبت جائزہ آپ کی فروخت کو بڑھاتا ہے، اور منفی جائزہ آپ کو اس طرف متوجہ کرتا ہے کہ آپ اپنی مصنوعات پر غور کریں اور انہیں بہتر بنانے کی کوشش کریں۔

پرابلم یہ ہے کہ جن کو پرودکٹ پسند آتی ہے وہ عام طور پر کوئی جائزہ نہیں دیتے، لیکن جن کو پروڈکٹ پسند نہ آئے وہ بہت آواز اٹھاتے ہیں، اور فوری طور پر جائزہ دیتے ہیں کہ پروڈکٹ میں یہ یہ خرابی ہے۔

بہر حال یہ آپشن مجموعی لحاظ سے اچھی ہی ثابت ہوتی ہے، اور آپ اپنے کسٹمرز کو ترغیب دیں کہ وہ جائزہ اور اپنی رائے ضرور دے۔

۱۴۔ فیس بک پروڈکٹ اشتہار کا استعمال کریں

فیس بک آپ کی مصنوعات کو مکمل ایک اشتہار میں تبدیل کر دیتا ہے۔ یہ اشتہار بنانے وقت آپ خاص ان لوگوں کو بھی ٹارگٹ کر سکتے ہیں جو پہلے بھی آپ کے رابطہ میں آ چکے ہیں، یا آپ کی ویب سائٹ کا وزٹ کر چکے ہیں، یا آپ کی مصنوعات کو دیکھ چکے ہیں۔

۱۵۔ گوگل شاپنگ ایڈ بنائیں

گوگل کی شاپنگ فیڈ جسے پروڈکٹ لسٹنگ اشتہار بھی کہا جاتا ہے، آرگینک سرچ میں سب سے اوپر نظر آتی ہے۔ گوگل اشتہاروں کی یہ قسم آپ کی فروخت کو بڑھانے میں بہت ہی مفید ہے۔ اس سے آپ کے برانڈ کی اچھی خاصی مشہوری ہو جاتی ہے۔

گوگل کا یہ نظام آٹومیٹک طریقے سے آپ کے صارفین اور گاہکوں کو تلاش کر کے انہیں آپ کی پروڈکٹ دکھاتا رہتا ہے۔ مثلاً کسی آدمی نے آپ کی پروڈکٹ آپ کی ویب سائٹ پر ایک مہینے پہلے دیکھی تھی، اور اس پر کلک بھی کیا تھا لیکن وہ اس وقت نہیں خرید سکا اس کا خیال تھا کہ میں دو تین دن بعد جب میری تنخواہ ملے گی تب خریدوں گا اس لیے وہ دیکھنے کے بعد واپس لوٹ گیا۔ تو گوگل کی یہ اشتہاری مہم اسے ہر جگہ بار بار وہی پروڈکٹ دکھائے گی اور اسے یاد دلائے گی۔

۱۶۔ اپنی پروڈکٹ سے متعلق سوالات کے جوابات دیں۔

جب آپ کی پروڈکٹ فروخت ہونا شروع ہوتی ہیں تو مختلف فورمز مثلاً فیس بک گروپس وغیرہ پر آپ کی مصنوعات پر لوگ تذکرہ کرتے ہیں اور مختلف سوال وجواب کرتے ہیں، آپ کو ان سوالات کے جوابات دینے کے لیے ہر وقت تیار رہنا چاہیے۔

اگر آپ کی برانڈ کافی مشہور برانڈ ہے تو آپ گوگل الرٹ کے ذریعے اس بات سے باخبر رہ سکتے ہیں کہ کہاں کہاں لوگ اس بارے بات کر رہے ہیں اور پھر وہاں جا کر سوالات کے جوابات دیں۔

۱۷۔ اپنے صارفین کو سنیں

کاروباری دنیا میں کامیابی کے رازوں میں سے ایک راز یہ بھی ہے کہ آپ اپنے کسٹمرز کو سنیں، وہ کیا کہتے ہیں؟ اس سے آپ اپنے کاروبار کو بہتر سے بہتر بنا سکتے ہیں، اپنی غلطیاں درست کر سکتے ہیں۔

صارفین کو سننے کے بہت سے طریقے ہیں ان میں سے ایک طریقہ سروے فارم ہے۔ گوگل، فیس بک سمیت ہر پلیٹ فارم سروے فارم مہیا کرتا ہے جہاں آپ سروے کے ذریعے لوگوں کی رائے جان سکتے ہیں۔

شکریہ

امید ہے آپ کی ان سترہ باتوں سے بہت کچھ سیکھنے کو ملا ہو گا۔ اگر آپ کا جواب ہاں یا نا ہے تو نیچے کمنٹ میں ضرور اس کا اظہار خیال کریں، آپ کمنٹ میں مزید سوال بھی کر سکتے ہیں جس کا میں اپنے تجربے کی روشنی میں جواب دینے کی کوشش کروں گا۔

شکریہ

سید عبدالوہاب شاہ

www.etobs.com

پہلی سیل کے بعد دوسری سیل حاصل کرنے کے لیے ۵ ٹپس

ذیل کے مضمون میں پانچ ایسے طریقے بتائے گئے ہیں جن کو اختیار کر کے آپ بار بار سیل حاصل کر سکتے ہیں

آپ نے اپنا کاروبار اس لی شروع کیا ہے کہ آپ کمانا چاہتے ہیں، اور کمانے کے لیے یہ ضروری ہے کہ آپ کی سیل میں اضافہ ہو، خاص طور پر جب کوئی ایک بار خریدے تو دوبارہ بھی خریدے۔ ایسا نہ ہو کہ ایک بار خریدنے کے بعد وہ آپ کو چھوڑ کر کسی اور سے خریدنا شروع کر دے۔ بزنس کی مہارت یہ ہے کہ آپ کا گاہک آپ ہی کے ساتھ جڑا رہے۔

۱۔ لوگوں کا اپنے آپ پر بھروسہ بنائیں۔

- ایس ایس ایل سرٹیفکیٹ

جب تک لوگ آپ پر بھروسہ نہیں کریں گے اس وقت تک وہ آپ کے گاہک نہیں بن سکتے، کسی بھی ویب سائٹ سے خریداری کرنے کے لیے ویب سائٹ کا بھی قابل بھروسہ ہونا ضروری ہے۔ قابل بھروسہ ویب سائٹ کی ایک نشانی یہ ہوتی ہے کہ اس کے

پاس ایس ایس ایل سر ٹیفکیٹ ہوتا ہے۔ جب آپ کے پاس ایس ایس ایل سر ٹیفکیٹ ہوتا ہے تو آپ کی ویب سائٹ براوزر میں اس طرح نظر آتی ہے جیسے نیچے تصویر میں دیکھیں:

تصویر

- کاروبار کی قانونی تصدیق

گاہکوں کا بھروسہ حاصل کرنے کے لیے یہ بھی اہم ہے کہ آپ کا کاروبار قانونی ہونا چاہیے۔ اس لیے اپنے گاہکوں کو اپنی قانونی تصدیق ضرور دکھائیں۔

- تعریفی کمنٹس اور تبصرے دکھائیں

اپنے گاہکوں کا اعتماد حاصل کرنے کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ آپ اپنے کاروبار کے بارے ان لوگوں کے مثبت تبصرے دکھائیں جو پہلے سے آپ کے گاہک ہیں۔ اگر یہ تبصرے آپ کی ویب سائٹ کے بجائے کسی اور جگہ ہوں تو اعتماد میں اور بھی اضافہ ہوتا ہے۔

۲۔ اوریجنل پروڈکٹ

ہر انسان یہ چاہتا ہے کہ وہ اوریجنل اور اصل چیزیں خریدے۔ جعلی، اور بیکار چیز کوئی بھی خریدنا نہیں چاہتا۔ اپنے گاہک کا اعتماد حاصل کرنے اور اس کو دوبارہ خریدنے پر مجبور کرنے کے لیے یہ ضروری ہے کہ آپ اصلی پروڈکٹ دیں۔

۳۔ موبائل فرینڈلی ویب سائٹ

گاہکوں کو بار بار خریدنے کے لیے آمادہ کرنے میں آپ کی ویب سائٹ کے ڈیزائن کا بھی عمل دخل ہے۔ اگر آپ کی ویب سائٹ موبائل فرینڈلی نہیں ہے، یا بہت مشکل اور پیچیدہ ہے۔ گاہک کو خریداری کرنے کے لیے بہت سے مراحل کو طے کرنا پڑتا ہے، اور ہر مرحلے کو باریکی سے سمجھنا پڑتا ہے تو یاد رکھیں آپ اپنے کسٹمر کو کھو دیں گے۔

آج آدھے سے زیادہ لوگ صرف موبائل پر ہی سرچ کرتے ہیں۔ بہت کم لوگ لیپ ٹاپ یا کمپیوٹر کو استعمال کرتے ہیں۔ اس لیے آپ کی ویب سائٹ ایسی ہونی چاہیے جو موبائل پر فوراً لوڈ ہو جائے، اور خریداری کے مراحل کم سے کم اور نہایت آسان ہوں۔

۴۔ پالیسی صفحات بنائیں

ہر گاہک خریداری سے پہلے آپ کے بارے اور آپ کی پالیسیوں کے بارے جاننا چاہتا ہے۔ اس لیے اپنی ویب سائٹ پر مندرجہ ذیل پیجز واضح اور آسان الفاظ میں لکھ کر گاہکوں کی رسائی میں رکھ دیں۔

1. ہمارے بارے
2. پرائیویسی پالیسی
3. شپنگ پالیسی
4. واپسی پالیسی
5. اکثر پوچھے گئے سوالات (ایف اے کیو)

ان پیجز کے علاوہ بھی جو مناسب سمجھتے ہیں پیجز اور معلومات اپنے گاہکوں کو فراہم کریں تا کہ ان کا اعتماد آپ پر زیادہ ہو سکے۔

۵۔ کال ٹو ایکشن بٹن

گاہکوں کی آسانی اور انہیں بار بار قائل کرنے کے لیے آپ کی ویب سائٹ پر مناسب مقامات پر کال ٹو ایکشن بٹنز بھی ہونا چاہیے۔ مثلاً، اب خریدیں، کارٹ میں شامل کریں وغیرہ۔ یہ بٹنز باقی مواد سے الگ کلر سکیم اور نمایاں ہونے چاہیے۔

ان تمام چیزوں کا تعلق کسٹمر کو سہولت دینے اور ان کا اعتماد قائم کرنے سے ہے۔ یہ صرف پانچ نہیں ہیں لیکن یہ پانچ بہت ضروری ہیں۔

آپ کے خیال اور تجربے میں ان پانچ کے علاوہ اور کون کون سی چیزیں ہو سکتی ہیں۔

شکریہ

ورڈپریس

ویب سائٹ بنانا

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

اپنی ویب سائٹ خود ہی بنائیں

(سید عبد الوہاب شاہ)

آج سے چند سال پہلے ویب سائٹ بنانا بہت مشکل کام تھا، اور ہر انٹرنیٹ استعمال کرنے والا ویب سائٹ خود نہیں بنا سکتا تھا۔ بلکہ اسے کسی ایسے ویب ڈویلپر کی خدمات لینی پڑتی تھی جو کوڈنگ جانتا ہو۔ لیکن وقت کے ساتھ ساتھ چیزوں میں تبدیلی آتی رہی اور اب خود ہی ویب سائٹ بنانا کوئی اتنا مشکل کام نہیں ہے۔ کیونکہ ساری کوڈنگ سافٹ ویئرز خود کرتے ہیں بس آپ نے ایک خاص ترتیب سے چند کلکس کرنے ہوتے ہیں۔ بالکل ایسے ہی جیسے آپ چند کلکس کر کے اپنی فیس بک آئی ڈی یا ای میل اکاونٹ بناتے ہیں۔

آج کے آرٹیکل میں آپ کو شروع سے ویب سائٹ لانچ کرنے کرنے کا طریقہ بتایا جائے گا۔ اس سارے پراسس پر زیادہ سے زیادہ ایک گھنٹہ لگتا ہے، اور آپ کی ویب سائٹ بن جاتی ہے۔

ویب سائٹ لانچ ہونے کے بعد اس کی ڈیزائننگ کرنا، پیجز بنانا اور ان میں مواد ڈالنا یہ لمبا کام ہے اور ساری عمر کرنے کا کام ہے، جو کبھی ختم نہیں ہوتا۔

میں نے ورڈپریس پر ویب سائٹ بنانے کا پانچ روزہ ایک لائیو کورس بھی لانچ کیا ہے، جس میں آپ کو ویب سائٹ بنانے کا طریقہ سکھایا جاتا ہے۔ جس میں دو آپشن ہیں:

ایک یہ کہ آپ کو صرف ویب سائٹ لانچ کرنا اور اس کی سیٹنگ سکھائی جاتی ہے۔ اس کی فیس صرف پچیس ڈالر ہے۔

دوسرا یہ کہ یہ کورس آپ کی ہی ویب سائٹ کو بنانے میں کیا جاتا ہے۔ اس کی فیس ساٹھ ڈالر ہے۔

مزید تفصیلات کے لیے آپ وٹس اپ کر سکتے ہیں: 923470005578+

ویب سائٹ کیسے شروع کی جائے؟

سب سے پہلے دو تین باتوں کو سمجھ لیں تاکہ آپ کو اس میں استعمال ہونے والی اصطلاحات کی سمجھ آ سکے۔

ہوسٹنگ

جیسے آپ موبائل یا کمپیوٹر استعمال کرتے ہیں تو اس میں اپنا ڈیٹا رکھنے کے لیے آپ کو ہارڈ ڈسک یا میموری کارڈ کی ضرورت ہوتی ہے، آپ کا جتنا زیادہ ڈیٹا ہوتا ہے اتنا ہی بڑا میموری کارڈ یا ہارڈ ڈسک لگانی پڑتی ہے۔ بالکل ایسے ہی آپ کی ویب سائٹ پر جو ڈیٹا ہو گا یعنی آپ جو کچھ بھی اپلوڈ کریں گے، چاہے وہ الفاظ ہوں، یا تصویریں، یا ویڈیوز وغیرہ اس سب کو سیو کرنے کے لیے بھی آپ کو ہارڈ ڈسک کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کا ڈیٹا جو ویب سائٹ پر نظر آرہا ہوتا ہے وہ اس ہارڈ ڈسک پر ہوتا ہے اور وہاں سے ہی آپ کی ویب سائٹ نظر آرہی ہوتی ہے۔ ویب سائٹ پر نظر آنے والے ڈیٹا کے لیے آپ کو یہ میموری یا سپیس کسی کمپنی سے خریدنی پڑتی ہے۔ دنیا میں بڑی بڑی کمپنیاں ہیں جو یہ میموری کرائے پر دیتی ہیں۔ عام طور پر یہ کرایہ سالانہ بنیادوں پر وصول کیا جاتا ہے۔ یعنی جیسے آپ کرائے پر مکان لے کر اس میں اپنا سامان رکھتے ہیں اسی طرح ویب سائٹ کا سامان رکھنے کے لیے آپ کو کسی کمپنی سے میموری یا سپیس کرائے پر لینی پڑتی ہے۔ اس سپیس کو ہوسٹنگ کہتے ہیں۔

ڈومین

ڈومین اس ایڈریس کو کہا جاتا ہے جو آپ اپنی ویب سائٹ پر پہنچنے کے لیے لوگوں کو دیتے ہیں: جیسے ہماری ویب سائٹ

www.nuktaguidance.com

اب اس میں ڈبلیو کے بعد nuktaguidance ہماری "ڈومین" ہے۔ یہ ڈومین نام بھی خریدنا پڑتا ہے اور اس کی بھی سالانہ فیس ہوتی ہے۔

سی پینل

جیسے آپ کے موبائل میں تصاویر، ویڈیوز، آڈیوز کو گیلری میں دیکھتے یا سنتے ہیں، لیکن کبھی کبھی آپ کو ان کے اصل فولڈر تک جانے کی ضرورت بھی پڑتی ہے تو پھر آپ موبائل میں فائل نام کے ایک فولڈر میں جاتے ہیں، وہاں موبائل کی میموری، اور کارڈ نظر آرہا ہوتا ہے، پھر آپ ان کے اندر جا کر جو بھی تبدیلی کرنی ہو کرتے ہیں۔ ایسے ہی ویب سائٹ پر بھی آپ سارا کام اپنی ویب سائٹ

کے ڈیش بورڈ میں ہی کرتے ہیں لیکن کبھی کبھی کوئی ایسا مسئلہ پیش آجاتا ہے کہ آپ کو اپنے ڈیٹا کے اصل فولڈرز کے اندر جانے کی ضرورت پیش آجاتی ہے۔ اور یہ اصل فولڈر جس جگہ رکھے ہوتے ہیں اسے "سی پینل" کہا جاتا ہے۔

پلگ ان

آپ کو موبائل پر مختلف کام کرنے کے لیے مختلف ایپلی کیشنز ڈاؤن لوڈ کرنی پڑتی ہیں۔ جیسے وٹس اپ، فیس بک وغیرہ۔ ایسے ہی ویب سائٹ پر بھی مختلف کام کرنے کے لیے ورڈ پریس کی ایپلی کیشنز انسٹال کرنی ہوتی ہیں۔ ان کو "پلگ ان" کہا جاتا ہے۔

ہوسٹنگ، ڈومین کی خریداری

جب آپ ویب سائٹ بنانے کا ارادہ کریں تو سب سے پہلا کام کسی کمپنی سے ہوسٹنگ حاصل کرنا ہوتا ہے۔ یہاں میں آپ کو چند ایک کمپنیاں بتاتا ہوں جن سے آپ ہوسٹنگ اور ڈومین خرید سکتے ہیں:

Hosterpk

پاکستان میں اچھی اور سستی اور بہترین ہوسٹنگ کے لئے اس لنک پر کلک کریں۔

https://www.hosterpk.com/clientarea/aff.php?aff=2794

Hostinger

hostgator

ان میں سے جو بھی کمپنی آپ کو پسند ہو وہاں جائیں، اپنے لیے ڈومین اور ہوسٹنگ کا پلان منتخب کریں اور خریدنے کا پراسس مکمل کریں۔ جس کے لیے آپ کو بینک کی طرف سے دیا گیا ویزا یا کریڈٹ کارڈ کی تفصیل ایڈ کرنا ہوگی۔ اس طرح آپ کے اکاونٹ سے مطلوبہ رقم وصول کر کے آپ کو ہوسٹنگ اور ڈومین دے دی جائے گی۔

عام طور پر یہ کمپنیاں پہلی بار ہوسٹنگ کے ساتھ ڈومین فری دیتی ہیں، پھر اگلے سال سے ہر سال ڈومین کی فیس دینی ہوتی ہے۔

ورڈپریس پر انسٹالیشن

ہوسٹنگ اور ڈومین خریدنے کے بعد اسے ورڈپریس پر انسٹال کرنا ہوتا ہے۔

ہوسٹنگ،ڈومین کی خریداری

جب آپ ویب سائٹ بنانے کا ارادہ کریں تو سب سے پہلا کام کسی کمپنی سے ہوسٹنگ حاصل کرنا ہوتا ہے۔ یہاں میں آپ کو چند ایک کمپنیاں بتاتا ہوں جن سے آپ ہوسٹنگ اور ڈومین خرید سکتے ہیں:

Hosterpk

https://www.hosterpk.com/clientarea/aff.php?aff=2794

Hostinger

hostgator

ان میں سے جو بھی کمپنی آپ کو پسند ہو وہاں جائیں، اپنے لیے ڈومین اور ہوسٹنگ کا پلان منتخب کریں اور خریدنے کا پراسس مکمل کریں۔ جس کے لیے آپ کو بینک کی طرف سے دیا گیا ویزا یا کریڈٹ کارڈ کی تفصیل ایڈ کرنا ہو گی۔ اس طرح آپ کے اکاونٹ سے مطلوبہ رقم وصول کر کے آپ کو ہوسٹنگ اور ڈومین دے دی جائے گی۔

عام طور پر یہ کمپنیاں پہلی بار ہوسٹنگ کے ساتھ ڈومین فری دیتی ہیں، پھر اگلے سال سے ہر سال ڈومین کی فیس دینی ہوتی ہے۔

ورڈپریس پر انسٹالیشن

ہوسٹنگ اور ڈومین خریدنے کے بعد اسے ورڈپریس پر انسٹال کرنا ہوتا ہے۔ اس کے لیے آپ اپنی ہوسٹنگ کمپنی کی ویب سائٹ پر لاگ ان کریں

تصویر

اور پھر ڈیش بورڈ سے سی پینل میں لاگ ان کریں۔

تصویر

اب آپ کو سی پینل کی بہت ساری آپشنز اور سافٹ ویئرز نظر آئیں گے۔ ان میں سب سے نیچے جائیں، اور ورڈپریس پر کلک کریں۔

تصویر

1. اب یہاں اپنی ڈومین ڈالیں
2. ویب سائٹ کا نام ٹائٹل اور ڈسکرپشن لکھیں
3. یوزر نام اور پاس ورڈ اور ای میل لکھیں
4. کوئی بھی تھیم منتخب کریں، اسے بعد میں تبدیل بھی کیا جاسکتا ہے۔
5. اور انسٹال پر کلک کرلیں۔

تصویر

لیں جناب آپ کی ویب سائٹ لانچ ہو گئی ہے، اور کوئی شخص کہیں سے بھی اسے وزٹ کر سکتا ہے۔

اہم نوٹ:

اس مضمون کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

ورڈپریس ڈیش بورڈ

اب آپ گوگل سرچ بار میں اپنی مکمل ڈومین لکھیں اور اپنی ویب سائٹ اوپن کریں:

www.yourdomain.com

اب آپ کو اپنی ویب سائٹ نظر آئے گی لیکن اس پر کچھ بھی نہیں۔

اب اپنی ویب سائٹ پر لاگ ان کرنے کے لیے اوپر لکھے ہوئے ڈومین سے آگے یوں لکھیں

www.yourdomain.com/wp-admin

ورڈپریس آپ سے ای میل/یوزر نیم اور پاس ورڈ پوچھے گا۔ یہاں وہی ای میل/یوزر نیم اور پاس ورڈ لکھیں جو آپ نے ورڈپریس انسٹال کرتے وقت بنایا تھا۔

سیٹنگز

اب آپ سیٹنگ کے ٹیب پر کلک کریں اور کچھ ضروری سیٹنگز کر لیں

سائٹ ٹائٹل میں اپنی ویب سائٹ کا موضوع کے لحاظ سے ٹائٹل لکھیں

ٹیگ لائن میں مختصر ڈسکرپشن لکھیں جس میں وہ الفاظ استعمال کریں جن سے متعلق آپ کی ویب سائٹ ہے۔

اسی دیگر ضروری سیٹنگز جو آپ کرنا چاہیں کر لیں۔

پلگ ان

لاگ ان کرنے کے بعد آپ کے سامنے ڈیش بورڈ آئے گا۔ جس کے ذریعے آپ اپنی ویب سائٹ کو چلا سکتے ہیں۔

کچھ ضروری پلگ انز انسٹال کر لیں، مثلاً

Jetpack

Really Simple SSL

Advanced Editor Tools (previously TinyMCE Advanced)

اس کے لیے پلگ ان ٹیب پر کلک کر کے ایڈ نیو پر کلک کریں اور سرچ میں مطلوبہ پلگ ان تلاش کر کے انسٹال اور ایکٹو کریں۔

تھیم

آپ جس مقصد کے لیے ویب سائٹ چلانا چاہتے ہیں اس سے متعلق تھیم انسٹال کریں۔

Appearance پر کلک کر کے Theme اور پھر Add New Theme پر کلک کریں۔

تھیم انسٹال کرتے وقت اس بات کا خیال رکھیں کہ وہ کم ویٹ ہو۔ موبائل فرینڈلی ہو۔ آپ مندرجہ ذیل میں سے کوئی ایک تھیم انسٹال کر سکتے ہیں:

Kadence

Blocksy

Astra

OceanWP

GeneratePress

وغیرہ۔

تھیم سیٹنگز

جب آپ اپنی مرضی کا تھیم انسٹال کرتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ کا آن لائن سٹور ہے، یا آپ کی نیوز ویب سائٹ ہے، یا آپ بلاگنگ کرتے ہیں وغیرہ۔ ہر تھیم کی اپنی الگ الگ سیٹنگز اور الگ الگ ضروری پلگ انز بھی ہوتے ہیں۔ یہ اتنا تفصیلی کام ہے کہ میں اسے ایک مضمون کے اندر نہیں بیان کر سکتا۔ البتہ میں آپ کو ایک راز کی بات بتاتا ہوں، اور انٹرنیٹ کی دنیا کا یہ سب سے بڑا ہتھیار ہے جس کا اکثر لوگوں کو نہیں پتا ہوتا ہے۔ اور وہ ہے سرچ

یعنی آپ کو انٹرنیٹ، گوگل، یوٹیوب پر سرچ کرنے کا طریقہ آنا چاہیے۔ آپ کوئی بھی کام کرنا چاہتے ہیں لیکن آپ کو اس کا طریقہ نہیں آتا تو آپ گوگل سرچ میں یا یوٹیوب سرچ میں اس کام کو تلاش کریں۔ تلاش کرنے کے لیے اس کام کے شروع میں ہاوٹو کا لفظ لکھیں مثلا:

How to create a website

How to install the plugin

How to create an online store

How to do SEO

?What is the best theme

وغیرہ

اس طرح سرچ کرنے سے آپ کے سامنے اچھے اچھے ٹیوٹوریل آجائیں گے جنہیں دیکھتے ہوئے آپ اپنی ویب سائٹ کو بہتر سے بہتر بنا سکتے ہیں۔

پیجز

کچھ صفحات ایسے ہیں جو ہر ویب سائٹ پر ہونا ضروری ہیں، اس لیے پہلا کام ان صفحات کو بنانے کا ہے۔ صفحات بنانے کے لیے پیجز کے ٹیب پر کلک کریں اور پھر ایڈ نیو پر کلک کریں۔

پیج کا نام دیں

اور نیچے وہ تمام تفصیل لکھیں جس سے متعلق یہ پیج ہے۔

عام طور پر مندرجہ ذیل پیجز ضروری ہوتے ہیں

Contact us

Privacy Policy

Our blog

Terms and Conditions

ان کے علاوہ آپ جتنے مرضی پیجز بنانا چاہیے بنالیں۔

پوسٹ

پوسٹ کے ٹیب پر کلک کریں اور جو کچھ پوسٹ کرنا چاہیے پوسٹ کر سکتے ہیں۔ یہی پوسٹ پیج آپ کا بلاگ پیج بھی ہوتا ہے۔

یہ ضروری سیٹنگ کرنے کے بعد جب آپ کام کرنا شروع کریں تو اس سے پہلے ایس ای او سے متعلق ضروری معلومات حاصل کر لیں، تاکہ جب آپ پوسٹنگ کرنا شروع کریں تو شروع سے ہی ایس ای او کا خیال رکھتے ہوئے کام کریں۔

ایس ای او سے متعلق ضروری معلومات حاصل کرنے کے لیے آپ ہماری ویب سائٹ وزٹ کریں۔

امید ہے آپ کو میری یہ گائیڈ پسند آئی ہو گی۔ اگر آپ کا جواب ہاں ہے تو اسے دوسروں کے فائدے کے لیے فیس بک، وٹس اپ پر شیئر کر لیں۔

شکریہ

یوٹیوب سیکھیں

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

www.NuktaGuidance.com

یوٹیوب چینل بنانے کا طریقہ

(سید عبدالوہاب شاہ)

یوٹیوب سوشل میڈیا کا ویڈیوز شیئرنگ پلیٹ فارم ہے، اور دنیا بھر میں بہت مشہور ہے۔ لاکھوں لوگ یوٹیوب سے پیسے کماتے ہیں۔ اور یوٹیوب کو اپنے کاروبار، کمپنی اور برانڈ کی مشہوری کے لیے بھی استعمال کرتے ہیں۔

اس مضمون میں ہم آپ کو یوٹیوب چینل بنانے کا طریقہ بتائیں گے، جس کی پیروی کرتے ہوئے آپ دس منٹ میں چینل بنا سکتے ہیں۔

یوٹیوب چینل کی اقسام

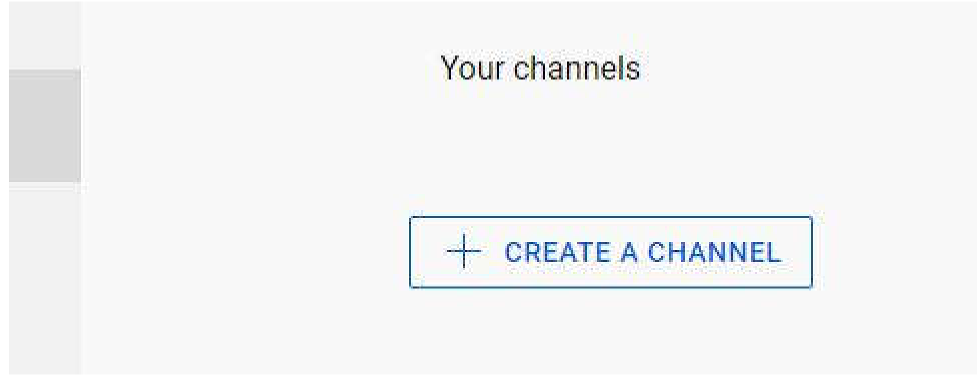
بنیادی طور پر آپ کے دو آپشنز ہوتی ہیں کہ چینل کس ٹائپ کا بنانا ہے۔ ایک پرسنل چینل اور دوسرا کاروباری یا برانڈ چینل۔

پرسنل چینل اور برانڈ چینل میں فرق؟

ان دونوں میں فرق یہ ہے کہ پرسنل چینل کا نام وہی ہوتا ہے جو آپ کے جی میل کا نام ہوتا ہے۔ جبکہ برانڈ چینل کا جو بھی نام رکھنا چاہیں وہ آپ کے جی میل اکاؤنٹ نام سے مختلف ہی ہو گا۔ اس لیے بہتر یہی ہے کہ برانڈ چینل ہی بنائیں، اگرچہ آپ کاروباری مقاصد کے لیے نہ استعمال کریں۔

1۔ طریقہ کار:

یوٹیوب پر جائیں اور اپنے جی میل اکاؤنٹ سے لاگ ان ہوں۔ اس کے بعد مائی چینل پر جائیں۔ اگر آپ کا چینل بنا ہوا تو اوپن ہو جائے گا، اگر نہیں بنا ہوا تو آپ کے سامنے "کری ایٹ چینل" کی آپشن آئے گی۔



کری ایٹ چینل پر کلک کرنے کے بعد آپ کو چینل کا نام منتخب کرنے کا کہا جائے گا۔ آپ اپنی مرضی سے اچھا سا نام تجویز کر سکتے ہیں، اگرچہ آپ نام بعد میں بھی تبدیل کر سکتے ہیں لیکن بہتر ہے پہلے ہی ایک ایسا نام رکھ لیں جو بعد میں آپ کو تبدیل نہ کرنا پڑے۔

چینل کا نام کیا رکھیں؟

چینل کا نام آپ کچھ بھی رکھ سکتے ہیں لیکن بہتر یہ ہے کہ آپ نام ایسا رکھیں جو:

- آپ کے کاروبار، برانڈ یا دیگر سوشل میڈیا اکاونٹس کے نام سے ملتا جلتا ہو۔
- چینل کا نام جتنا ہو سکے مختصر، دلکش، اور آسان رکھیں۔

بعض لوگ چینل کا نام رکھنے میں بہت پریشان ہوتے ہیں، اور بار بار مجھ سے مشورہ کرتے ہیں کہ کیا نام رکھا جائے، کبھی وہ کوئی مشہور نام رکھنا چاہتے ہیں۔ لیکن میرا تجربہ اور مشاہدہ یہ کہتا ہے کہ: نام سے کوئی فرق نہیں پڑتا، آپ جو مرضی نام رکھ لیں، آپ کے چینل کی مشہور نام کی وجہ سے نہیں بلکہ آپ کے کام کی وجہ سے ہو گی، اگر آپ کا کام مفید ہے اور لوگ پسند کر رہے ہیں تو نام جو مرضی ہو وہ مشہور ہو جائے گا۔

Create your channel name

You can use your brand's name or another name. A good channel name represents you and your content. You can change your channel name at any time. Learn more

Channel name

EtoBs

I understand that I am creating a new Google Account with its own settings, including YouTube search and watch history. Learn more

CANCEL CREATE

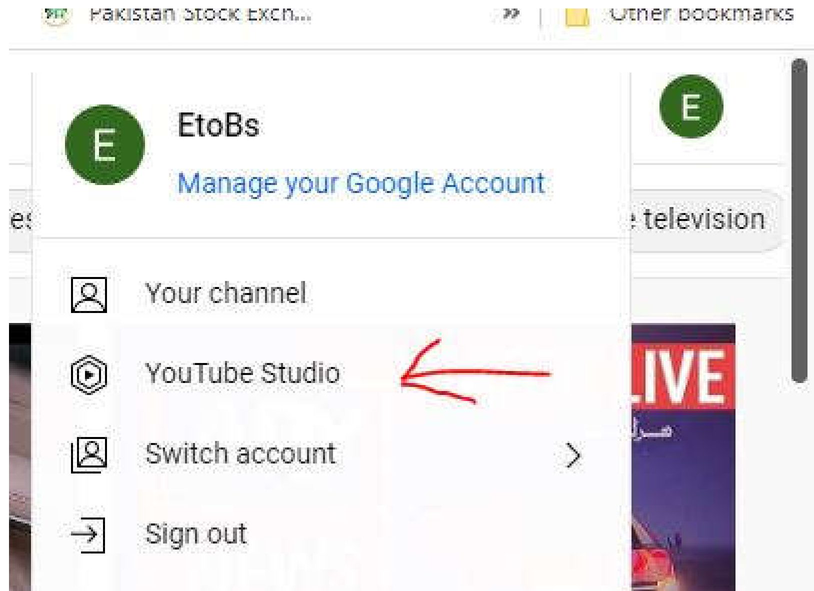
You can view and change your Google Account settings anytime at myaccount.google.com. Your channel name will be linked to a Brand Account managed by s.a.wahhab@gmail.com. Learn more about channels and Brand Accounts. By selecting "Create," you agree to YouTube's Terms of Service.

نام منتخب کرنے کے بعد کری ایٹ پر کلک کریں۔ لیں جناب آپ کا چینل تیار ہو گیا۔

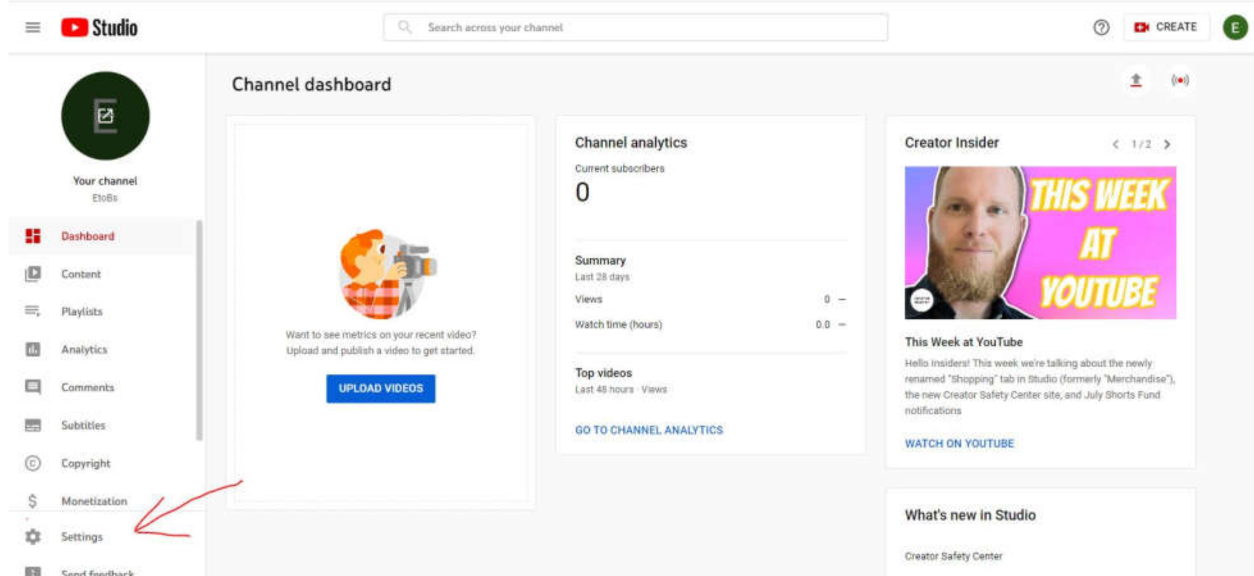
2۔ چینل کی سیٹنگز

نوٹ: میں آپ کو جو طریقہ سکھا رہا ہوں یہ لیپ ٹاپ یا کمپیوٹر پر کرنے کے لیے ہے۔ موبائل پر تمام آپشن ظاہر نہیں ہوتیں، اس لیے آپ بھی چینل بناتے وقت کمپیوٹر یا لیپ ٹاپ کا استعمال کریں۔

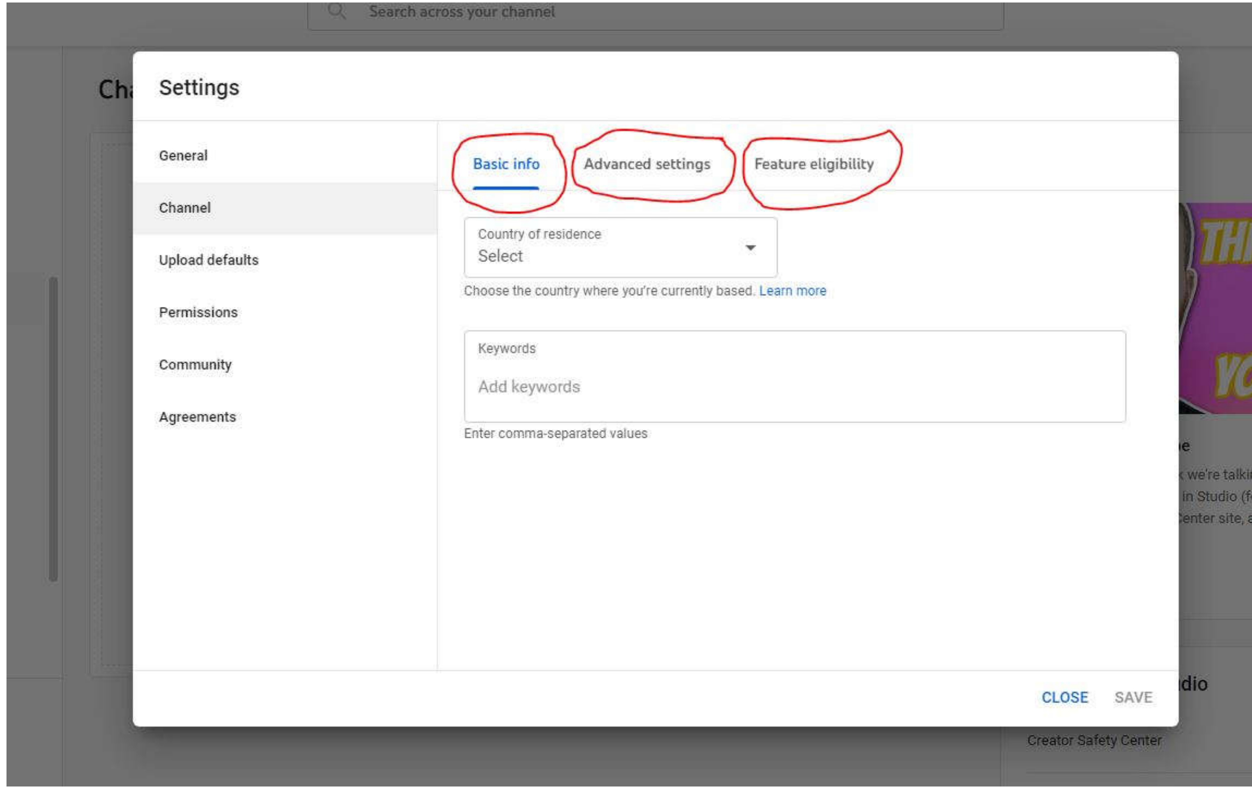
چینل بنانے کے بعد سب سے پہلے کچھ ضروری سیٹنگز کر لیں۔ دائیں طرف اوپر چینل کے نام پر کلک کریں، پھر یوٹیوب اسٹوڈیو پر کلک کریں۔



اب آپ کے سامنے اس طرح کاڈیش بورڈ ظاہر ہو گا۔ جہاں آپ اپنے چینل پر ہر قسم کی تبدیلیاں بھی کر سکتے ہیں، اور آپ کا سارا ڈیٹا بھی یہاں ہی نظر آئے گا۔ اس ڈیش بورڈ پر سب سے نیچے بائیں طرف سیٹنگز پر کلک کریں۔



اب آپ کے سامنے ایک ونڈو اوپن ہو گی جس میں آپ نے جنرل سیٹنگ میں ضروری سیٹنگز کر لینی ہیں۔



اپنا ملک سلیکٹ کریں، کچھ ٹیگز لکھیں، ڈسکرپشن لکھیں۔ ڈسکرپشن میں اپنا اور اپنے چینل کا تعارف اور مقصد بیان کریں۔

3۔ چینل آئی کان منتخب کریں

اس کے بعد آپ اپنے چینل کا آئی کان منتخب کریں، جس کے لیے ڈیش بورڈ سے کسٹمائز پر کلک کریں:

آئی کان آپ خود بنالیں یا کسی اور سے بنوالیں۔ چینل آئی کان آپ کی یا آپ کے برانڈ کی پہچان ہوتا ہے جو آپ کی ویڈیوز کے نیچے لوگوں کو نظر آتا ہے۔

Studio

Search across your channel

Your channel
EtoBs

Playlists
Analytics
Comments
Subtitles
Copyright
Monetization
Customization
Audio library
Settings
Send feedback

Channel customization

Layout | Branding | Basic info

Picture

Your profile picture will appear where your channel is presented on YouTube, like next to your videos and comments

eto BS .com

It's recommended to use a picture that's at least 98 x 98 pixels and 4MB or less. Use a PNG or GIF (no animations) file. Make sure your picture follows the YouTube Community Guidelines. Learn more

CHANGE REMOVE

Banner image

This image will appear across the top of your channel

For the best results on all devices, use an image that's at least 2048 x 1152 pixels and 6MB or less. Learn more

UPLOAD

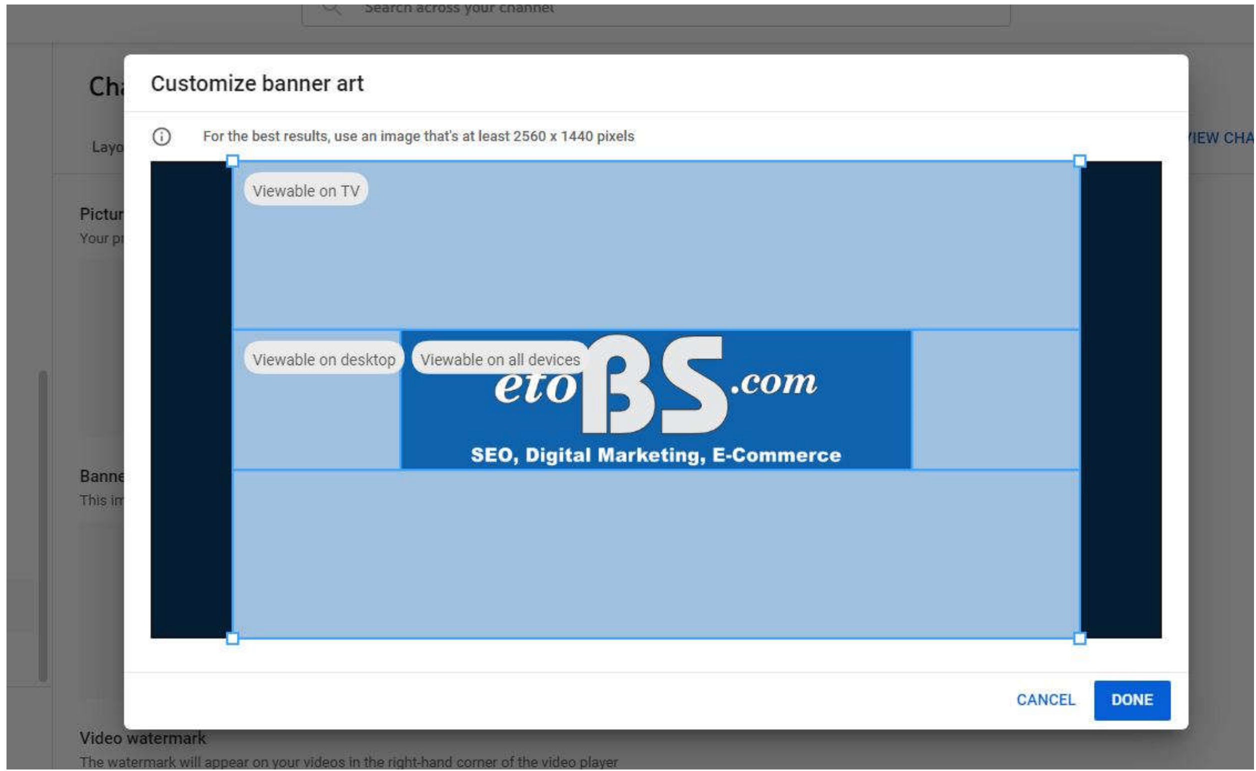
Video watermark

The watermark will appear on your videos in the right-hand corner of the video player

An image that's 150 x 150 pixels is recommended. Use a

یہاں اس تصویر میں پیلے رنگ سے ان چیزوں کو نمایاں کر دیا گیا ہے جن کا خیال رکھنا ضروری ہے۔ مثلا

لوگو پکچر کا سائز، بینر پکچر کا سائز اور فارمیٹ۔ ان چیزوں کا خیال رکھ کر لوگ اور بینر تیار کریں۔ اور پلوڈ کریں



اسی طرح ویڈیو واٹر مارک یعنی ایک چھوٹا سا آئی کان ایسا بھی بنائیں جو ہر ویڈیو کے اوپر نظر آئے گا۔ یہ ٹرانسپیرنٹ ہونا چاہیے۔

4۔ چینل بینر پر لنکس

اب آپ نے بینر کے اوپر اپنے دیگر سوشل اکاؤنٹس کے لنکس دینے ہیں۔ اس مقصد کے لیے بیسک انفو والے ٹیب پر کلک کریں۔

Studio

Search across your channel

Layout Branding Basic info

Your channel
EtoBs

Playlists
Analytics
Comments
Subtitles
Copyright
Monetization
Customization
Audio library
Settings
Send feedback

Description
Tell viewers about your channel. Your description will appear in the About section of your channel and search results, among other places.

+ ADD LANGUAGE

Channel URL
This is the standard web address for your channel. It includes your unique channel ID, which is the numbers and letters at the end of the URL. Learn more

https://www.youtube.com/channel/UCKNDh6L8xn4ozoARCawDYNg

Links
Add links to sites you want to share with your viewers

+ ADD LINK

Contact info
Let people know how to contact you with business inquiries. The email address you enter may appear in the About section of your channel and be visible to viewers.

Email
Email address

اوپر دی گئی تصویر میں پیلے رنگ سے ان جگہوں کو واضح کر دیا گیا ہے جن کو آپ نے فل کرنا ہے۔ مثلا:

1. ڈسکرپشن
2. لینگویج
3. سوشل لنکس
4. رابطہ ای میل

5۔ٹریلر شامل کریں

اب آپ نے دو ویڈیوز یہاں شامل کرنی ہیں جو آپ کے چینل کا ٹریلر ہوں گی۔ یعنی ایک ٹریلر ان لوگوں کے لیے جنہوں نے آپ کے چینل کو سبسکرائب نہیں کیا ہوا۔

جبکہ دوسرا ٹریلر ان لوگوں کے لیے جنہوں نے آپ کے چینل کو سبسکرائب کیا ہوا ہے۔

Studio

Search across your channel

eto BS .com

Your channel
EtoBs

Playlists
Analytics
Comments
Subtitles
Copyright
Monetization
Customization
Audio library
Settings
Send feedback

Channel customization

Layout Branding Basic info

Video spotlight
Add a video to the top of your channel homepage

Channel trailer for people who haven't subscribed
Share a preview of your channel shown with people who haven't subscribed yet. Learn more
ADD

Featured video for returning subscribers
Highlight a video for your subscribers to watch. This video won't be shown again at the top of your page for subscribers who have watched it. Learn more
ADD

Featured sections
Customize the layout of your channel homepage with up to 12 sections. Learn more
+ ADD SECTION

Short videos (0)
This section will appear after a short video has been uploaded

Uploads (0)
This section will appear when a video has been uploaded

آپ اپنے حساب سے یہ دو طرح کی ویڈیوز اپلوڈ کرنے کے بعد نیچے دی ہوئی تصویر کے مطابق یہاں ایڈ کر لیں۔

چینل ٹریلر کے لیے آپ مختصر ویڈیو کا انتخاب کریں، کیونکہ ٹریلر مختصر ہوتا ہے اور لوگوں کو تجسس میں ڈالتا ہے۔

ٹریلر کی ویڈیو کا ٹائٹل اور ڈسکرپشن بھی بہترین لکھیں جیسا کہ اوپر تصویر میں دیکھ سکتے ہیں۔

چینل ٹریلر کے نیچے سیکشن ایڈ کرنے کی آپشن ہے۔یعنی آپ کے چینل کے ہوم پیج پر ویڈیوز کس ترتیب سے ظاہر ہوں یہاں آپ سیٹ کر سکتے ہیں۔

6۔اپنی مرضی کا یو آر ایل بنائیں۔

جب آپ کا چینل بن جاتا ہے تو خود بخود آپ کے چینل کا ایک یو آر ایل بھی بن جاتا ہے جو ایک لمبے کوڈ کی شکل میں ہوتا ہے۔

جیسے یہ یو آر ایل (نوٹ: اس یو آر ایل پر کلک کر کے چینل کو سبسکرائب بھی کر لیں)

https://www.youtube.com/channel/UCGiNYy7Q1n7hHEs8aUaFLJQ

آپ اسی یو آر ایل کو بھی جاری رکھ سکتے ہیں اور اسے اپنی مرضی کے مطابق بھی کر سکتے ہیں۔

اپنی مرضی کا یو آر ایل آپ تب بنا سکیں گے جب آپ کے پاس مندرجہ ذیل چیزیں پوری ہوں

1. 100 سبسکرائبر
2. چینل کی عمر ایک مہینہ
3. آئی کان اور بینر

لیکن جب آپ اسے اپنی مرضی کے مطابق کر لیں تو پھر آپ اس میں یا چینل کے نام میں تبدیلی نہیں کر سکیں گے۔

۷۔ قوانین کی پابندی کریں

ویڈیوز اپلوڈ کرنے اور چینل کو چلانے کے لیے یوٹیوب کے قوانین کی پابندی کریں۔ مثلا

- کسی اور چینل سے ویڈیو ڈاون لوڈ کر کے اپنے چینل پر اپلوڈ نہ کریں۔
- اپنی ویڈیو میں کوئی ایسا مواد استعمال نہ کریں جو کاپی رائٹ رکھتا ہو۔
- ویڈیوز میں کوئی ایسی خلاف ورزی نہ کریں جو ملکی یا عالمی قوانین کے خلاف ہو۔
- ویڈیوز میں بیہودگی، جھوٹ، پروپیگنڈا، گالم گلوچ، دھمکی دینے سے اجتناب کریں۔
- ویڈیو میں کسی اور کی پرائیویسی کو نہ ظاہر کریں۔ مثلا گاڑیوں کی نمبر پلیٹ، مکان نمبر وغیرہ۔
- ویڈیوز میں خون، جانوروں کی لڑائی یا کوئی بھی ایسا سین نہ دکھائیں جس سے یوٹیوب نے روکا ہوا ہے۔
- یوٹیوب کے کچھ قوانین ایسے ہیں جن کی خلاف ورزی کرنے پر فورا چینل بلاک کر دیا جاتا ہے۔

جبکہ کچھ قوانین ایسے ہیں جن میں وارننگ دی جاتی ہے۔ مثلا کاپی رائٹ سٹرائیک، اس طرح کی وارنگ اگر نوے دن میں تین بار مل جائے تو بھی چینل بلاک کر دیا جاتا ہے۔

۸۔ ویڈیوز اپلوڈ کرنا

یہ تمام سیٹنگز کرنے اور قوانین کا مطالعہ کرنے کے بعد اب آپ باقاعدہ ویڈیوز اپلوڈ کرنا شروع کریں۔

- ویڈیوز ریکارڈنگ کے بعد ایڈٹ کریں۔
- ویڈیو کا فائل نام وہی رکھیں جو آپ کی ویڈیو کا عنوان ہے۔

- ویڈیو اپلوڈ کریں۔
- تھمبنل بنائیں اور ویڈیو پر لگائیں۔

نوٹ: کسٹم تھمبنل لگانے کی آپشن آف ہوتی ہے، اسے آن کرنے کے لیے آپ کو اپنا چینل ویری فائی کرنا ضروری ہوتا ہے۔ جس کا طریقہ یہ ہے کہ کسٹم تھمبنل پر کلک کریں گے تو آپ سے کہا جائے گا چینل ویری فائی کریں، آپ اس پر کلک کر کے اپنا موبائل نمبر لکھیں اور بذریعہ میسج آنے والا کوڈ یہاں ڈالیں اس طرح آپ کا چینل ویری فائی ہو جائے گا۔

- ویڈیو اپلوڈ ہونا شروع ہو گی تو ساتھ ساتھ آپ ویڈیو کا ٹائٹل لکھیں۔
- ٹائٹل کے نیچے ڈسکرپشن لکھیں جس میں واضح کریں کہ یہ ویڈیو کس بارے میں ہے۔
- ٹائٹل کے نیچے کسٹم تھمبنل کی آپشن ہے۔
- اس کے نیچے یہ واضح کریں کہ یہ ویڈیو بچوں کے لیے ہے یا بڑوں کے لیے۔
- اس کے بعد ویڈیو سے متعلقہ چند ٹیگز لکھیں۔
- اس کے نیچے مزید چند سیٹنگز بھی ہیں جو ضروری نہیں۔
- نیکسٹ پر کلک کریں۔ اور مزید جو پوچھا جائے اس کا جواب دیں۔
- ویڈیو کی پرائیویسی سلیکٹ کریں۔ یعنی یہ ویڈیو آپ پرائیویٹ رکھنا چاہتے ہیں یا پبلک کرنا چاہتے ہیں۔
- ویڈیو کو پبلش کر دیں۔ آپ کا کام مکمل ہو گیا۔

۹۔ چینل مونیٹائزیشن

چینل کو مونیٹائز کرنے کے لیے آپ کے پاس ایک ہزار سبسکرائبر، اور چار ہزار گھنٹے واچ ٹائم ہونا چاہیے۔ اس ٹارگٹ کو حاصل کرنا نئے چینل کے لیے بہت مشکل ہوتا ہے۔ اگر آپ مشہور شخصیت نہیں ہیں تو آپ باقاعدگی کے ساتھ ویڈیوز اپلوڈ کر کے چھ سے آٹھ مہینوں میں یہ ٹارگٹ حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کوئی مشہور شخصیت ہیں تو یہ ٹارگٹ ایک ہفتے میں بھی مکمل ہو جاتا ہے۔

اہم بات

عام طور پر لوگ سمجھتے ہیں یوٹیوب سے پیسے کمانا بہت آسان کام ہے۔

کچھ لوگ اس جذبے کے ساتھ چینل بناتے ہیں کہ میں اپنے دوستوں سے جلدی جلدی سبسکرائب کروادوں گا اور پھر میری آمدنی شروع ہو جائے گی۔

چینل کی آمدنی کا تعلق صرف مونیٹائزیشن سے نہیں بلکہ اس بات سے ہے کہ آپ کی ویڈیوز کو ہزاروں لوگ دیکھتے بھی ہوں۔ اگر آپ کے مواد میں جان نہیں تو مونیٹائزیشن ہونے کے بعد بھی آپ پیسے نہیں کما سکتے۔

- اس لیے سبسکرائب کروانے کے بجائے اچھی ویڈیوز بنانے اور روزانہ اپلوڈ کرنے پر دیہان دیں۔
- ایک تسلسل کے ساتھ چار سے چھ مہینے کام کریں۔
- ہر ہفتے کم از کم چار سے پانچ ویڈیوز اپلوڈ کریں، زیادہ کریں تو اور بھی اچھی بات ہے۔
- اسے بھی ایک سروس سمجھ کر کریں۔

۱۰۔ چینل سے کمانا اور چینل کے ذریعے کمانا

ایک چیز ہے چینل سے کمانا اور دوسری چیز ہے چینل کے ذریعے کمانا ان دونوں میں فرق ہے۔

۱۔ چینل سے کمانا یہ ہے کہ آپ چینل کو مونیٹائز کر کے ویڈیوز اپلوڈ کرتے ہیں۔ آپ کی ویڈیوز پر گوگل کے اشتہار چلتے ہیں، اور ان کی آمدنی ہر مہینے آپ کے اکاؤنٹ میں منتقل ہو کر آپ کو مل جاتی ہے۔ یہ آمدنی مہینے کے دس ڈالر بھی ہو سکتے ہیں، ایک سو بھی ایک ہزار ڈالر بھی۔

۲۔ دوسرا طریقہ کمانے کا یہ ہے ک آپ چینل کے ذریعے کماتے ہیں۔ یعنی آپ اپنے چینل کو اپنی پراڈکٹ، سروسز، برانڈ کی مشہوری کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ چنانچہ لوگ آپ کی ویڈیوز دیکھ کر آپ کی پروڈکٹس یا آپ کی سروسز حاصل کرتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ کمائی زیادہ ہوتی ہے اس کمائی سے جو مونیٹائزیشن سے حاصل ہوتی ہے۔

شکریہ

یوٹیوب چینل کے نام کا انتخاب کیسے کریں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

پچھلے آرٹیکل میں، میں نے آپ کو یوٹیوب چینل بنانے کا طریقہ بتایا تھا، اس آرٹیکل کو آپ یہاں پڑھ سکتے ہیں۔

آج کے آرٹیکل میں، آپ یوٹیوب چینل کے نام کا انتخاب کرنے کی گائیڈ لائن دی جائے گی۔

پہلی بات

سب سے پہلی بات یہ سمجھ لیں کہ آپ یوٹیوب چینل کا کوئی بھی نام رکھ سکتے ہیں، آپ پر کسی قسم کی کوئی پابندی نہیں۔ یہاں تک کہ آپ اپنے چینل کا نام انگلش کے علاوہ اپنی لوکل لینگویج میں بھی رکھ سکتے ہیں۔ بس ایک چیز کا خیال رکھیں کہ وہ نام کسی مشہور برانڈ کا نہ ہو، یا نام میں کوئی بیہودگی کا پہلو نہ ہو۔

دوسری بات

اگر آپ چینل کے نام کا انتخاب کرنے میں پریشان ہیں تو میں آپ کو چند گائیڈ لائن دے دیتا ہوں، ان کی روشنی میں آپ اپنے چینل کے نام کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

چھ گائیڈ لائنز

1۔ برانڈ والا نام

سب سے بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے چینل کا وہی نام رکھیں جو آپ کی کمپنی، برانڈ یا آپ کی وجہ شہرت کا ہے۔ اس طرح آپ اپنے چینل کو زیادہ جلدی متعارف کرواسکتے ہیں۔ اور لوگ بھی آپ کو جلدی پہچان لیں گے۔

2۔ پیشے والا نام

چینل کا وہ نام رکھیں، جو آپ کی فیلڈ ہے، یا جس فن میں آپ مہارت رکھتے ہیں۔ مثلا اگر آپ پلمبر ہیں تو آپ کے نام میں پلمبر نگ سے متعلقہ الفاظ ہوں تو بہتر ہے، اس سے آپ کا پیشہ بھی ظاہر ہو گا، اور ظاہر ہے آپ کی ویڈیوز کا موضوع بھی پلمبر نگ ہو گا۔ اس طرح اس نام کے ساتھ آپ کے چینل کی پہچان آسان ہو جائے گی۔

3۔ موضوعاتی نام

اگر آپ صرف ایک خاص موضوع پر ویڈیوز بنانا چاہتے ہیں تو زیادہ بہتر ہے آپ کے چینل کا نام بھی وہی چیز ہونی چاہیے۔ مثلا آپ کوکنگ پر ویڈیوز بنانا چاہتے ہیں تو آپ کے چینل نام میں کوکنگ، یا فوڈ وغیرہ اس قسم کے الفاظ ہونا بہتر ہیں۔

4۔ شخصی نام

اگر آپ مشہور شخصیت ہیں، یا اپنے آپ کو نمایا کرنا چاہتے ہیں تو پھر زیادہ بہتر ہے آپ اپنے نام کو ہی چینل کا نام قرار دے دیں۔ جیسے یوٹیوب پر ایک چینل "Mufti Tariq Masood " ہے۔

5۔ مختصر یونیک اور آسان نام

چینل کا نام جتنا ہو سکے مختصر اور آسان الفاظ میں رکھیں۔ تا کہ لوگوں کو آسانی سے یاد ہو جائے، اور ضرورت پڑنے پر لوگ اسے دوبارہ آسانی سے تلاش کریں۔ اگر نام مشکل یا پیچیدہ ہو گا تو لوگ یاد بھی نہیں رکھ سکیں گے اور دوبارہ تلاش بھی نہیں کر سکیں گے۔

یہاں میں آپ کو سادہ اور آسان ناموں کی مثالیں دیتا ہوں۔ مثلا سائنسی معلومات پر مبنی اردو زبان میں ایک بہترین چینل ہے جس کا نام "Takhti" ہے۔ یہ نام مختصر بھی ہے، یونیک بھی ہے، سادہ بھی ہے، اور آسانی سے یاد ہونے والا بھی ہے۔

اسی طرح ہسٹری کے موضوع پر ایک بہترین چینل کا نام "Dekho Suno Jano " ہے۔ اسی طرح دینی معلومات اور گائیڈنس سے متعلق ایک چینل کا نام "Nikta Guidance " ہے۔

6۔ تمام نیٹ ورک پر ایک نام

چینل کے نام کا انتخاب کرتے ہوئی اس بات کا خاص خیال رکھیں کہ آپ کے چینل کا نام اگر وہی ہو جو باقی سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر ہے تو بہت ہی بہتر ہے۔ یعنی جو نام آپ کا فیس بک، انسٹا گرام، ٹویٹر، یا دیگر سوشل میڈیا پر ہے وہی یوٹیوب پر بھی رکھ لیں۔

چینل کا لوگو کیسا ہونا چاہیے؟

- چینل کا لوگو یا بینر کا انتخاب کرتے ہوئے بھی اوپر بتائی ہوئی چھ ہدایات کو مد نظر رکھیں۔یعنی یا تو اپنی کمپنی اور برانڈ کا لوگو ہی چینل میں لگائیں۔
- یا اپنے پیشے کی طرف رہنمائی کرنے والا لوگو لگائیں، مثلاً آپ کے پیشے کے آلات وغیرہ۔
- یا خود مشہور شخصیت ہیں تو اپنی ہی تصویر لگائیں۔
- یا کوئی بھی خوبصورت، یونیک اور سادہ سا لوگو لگا لیں۔

شکریہ

یوٹیوب چینل ایس ای او (SEO)

(سید عبدالوہاب شاہ)

آپ نے چینل بنایا، ویڈیوز اپلوڈ کیں، لیکن ویو نہیں آرہے۔ اس کی کیا وجہ ہو سکتی ہے؟

اس کی وجہ یہ ہے کہ جس موضوع پر آپ نے ویڈیو بنائی ہے اس موضوع پر اور بھی بہت سارے لوگ ویڈیوز بناتے ہیں۔ جو ٹائٹل آپ نے لکھا ہے وہی ٹائٹل اور بھی بہت سارے لوگ لکھ رہے ہیں۔ تو اس صورت حال میں آپ اپنی ویڈیو کو یوٹیوب سرچ میں صرف اچھی ایس ای او (SEO) کے ذریعے ہی اوپر لا سکتے ہیں۔

یوٹیوب ایس ای او کیا ہے؟

یوٹیوب ایس ای او (SEO) وہ عمل ہے جس کے ذریعے آپ اپنی ویڈیوز کی اصلاح کر کے سرچ رزلٹ میں اوپر لا سکتے ہیں۔ کیونکہ لوگ الفاظ کے ذریعے ہی سرچ کرتے ہیں، آپ نے الفاظ کی تحقیق کر کے انہیں اپنی ویڈیوز کے ٹائٹل، ڈسکرپشن اور ٹیگز میں استعمال کرنا ہے۔ صرف الفاظ کو استعمال نہیں کرنا بلکہ انہیں موضوعات پر ویڈیوز بھی بنانی ہیں۔

یوٹیوب ویڈیوز کو کیسے رینک دیتا ہے؟۔

یوٹیوب اپنے سرچ رزلٹ میں ویڈیوز کو رینک دینے کے لیے اپنا الگوریتھم استعمال کرتا ہے۔ جس میں وہ ویڈیو کے ٹائٹل، ڈسکرپشن اور ٹیگز میں استعمال ہونے والے الفاظ کو دیکھتا ہے۔ اسی طرح یہ سمجھنے کے لیے کہ ویڈیو کتنی اچھی ہے یوٹیوب الگوریتھم ویڈیو کا واچ ٹائم، ویوز کی تعداد، لائیک اور کمنٹس کا جائزہ لیتا ہے اور اندازہ لگاتا ہے کہ یہ ویڈیو کتنی اہم اور اچھی ہے، چنانچہ اسی جائزے کے نتیجے میں وہ اس ویڈیو کو ایک رینک دیتا ہے کہ اسے پہلے نمبر پر ہونا چاہیے یا دوسرے پر یا تیسرے پر۔

یوٹیوب ہر چینل کی سابقہ ہسٹری کو بھی رینکنگ دیتے وقت دیکھتا ہے۔ لیکن یوٹیوب ایس ای او کے لحاظ سے سب چینل کو ایک ہی طرح دیکھتا ہے۔

ضروری نکات جن کا آپ نے خیال رکھنا ہے:

۱۔ مقبول موضوعات پر ویڈیو بنائیں۔

یہ آپ کو کیسے پتا چلے گا کہ لوگ کیا تلاش کر رہے؟ اس طریقہ نہایت ہی آسان ہے۔

ایک طریقہ یہ ہے کہ:

آپ نے جس موضوع پر ویڈیو بنانی ہے اس کے کچھ الفاظ یوٹیوب سرچ میں لکھیں، اور پھر دیکھیں یوٹیوب کیا دکھاتا ہے، اس موضوع پر جو الفاظ زیادہ سرچ کیے جاتے ہیں وہ سب سے اوپر نظر آئیں گے۔ آپ ان الفاظ کو اپنے پاس محفوظ کر لیں اور پھر اسی موضوع پر ویڈیو بنا کر انہیں الفاظ کو ویڈیو کا ٹائٹل بنائیں، انہیں الفاظ کے ٹیگز اور ڈسکرپشن لکھیں۔

اس بات کو سمجھنے کے لیے مندرجہ ذیل تصویر کو دیکھیں:

تصویر

میں نے یوٹیوب سرچ میں لفظ "عمرہ" لکھا تو یوٹیوب بتا رہا ہے کہ لوگ عمرہ کرنے کا طریقہ سرچ کر رہے ہیں۔ لہذا میں نے عمرہ کرنے کا طریقہ پر ویڈیو بنائی جسے ۲۰ لاکھ لوگوں نے دیکھا۔

تصویر

اس دوسری تصویر میں آپ دیکھ سکتے ہیں میں نے ٹائٹل میں وہی الفاظ لکھے ہیں جنہیں لوگ سرچ کر رہے ہیں۔ اسی طرح ڈسکرپشن اور ٹیگز میں بھی انہیں الفاظ کا استعمال کیا گیا ہے۔

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ سمجھایا گیا ہے۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ:

آپ اسی موضوعات کی ویڈیوز بنانے والے بڑے چینلز پر جائیں، ان کی ٹاپ ویڈیوز کو دیکھیں کہ انہوں نے کن الفاظ پر مبنی ٹائٹل اور ویڈیوز بنائی ہیں، آپ بھی انہیں الفاظ کا انتخاب کریں اور ویڈیوز بنائیں۔

۲۔ اپنے ویڈیو ٹائٹل کو بہتر بنائیں

ٹائٹل کو بہتر بنانے سے مراد یہ ہے کہ حروف کی اچھی فارمیٹنگ کریں، ہر لفظ کا پہلا حرف کیپیٹل لکھیں۔ اس مقصد کے لیے آپ ایک چھوٹا سا ٹول بھی استعمال کرسکتے ہیں جس کا نام TitleCase It! ہے۔

http://titlecaseit.ahmadawais.com

ٹائٹل کو بہتر بنانے سے مراد یہ بھی ہے کہ آپ کا ٹائٹل ایس ای او کے لحاظ سے بہتر ہو، تاکہ آپ کی ویڈیو اچھی رینکنگ حاصل کرے اور آپ کو زیادہ سے زیادہ ویوز مل سکیں۔

اپنی ویڈیو کا عنوان بناتے وقت تھوڑا سا ٹائم نکال کر یوٹیوب سرچ میں اپنی ویڈیو سے ملتی جلتی ویڈیوز کے عنوانات چیک کرلیں اور پھر اچھے عنوان کا انتخاب کریں۔

۳۔ ویڈیو کی ڈسکرپشن کو بہتر بنائیں

ویڈیو کی تفصیلی ڈسکرپشن لکھیں اور بتائیں کہ آپ نے ویڈیو میں کس بارے بات کی ہے۔ ہوسکے تو ویڈیو کا خلاصہ ڈسکرپشن میں لکھ دیں۔ تفصیلی ڈسکرپشن لکھنے کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ یہ ڈسکرپشن گوگل کے سرچ رزلٹ میں بھی شو ہوتی ہے، اس طرح آپ کی ویڈیو کی گوگل رینکنگ بھی اچھی ہوجاتی ہے۔

ڈسکرپشن لکھتے وقت ویڈیو کے موضوع سے متعلقہ الفاظ کو بھی بار بار دہرائیں، اور کوشش کریں متعلقہ الفاظ پہلی دو لائنوں میں ضرور ہوں، اور اس طرح لکھیں کہ وہ فطری لگیں، نہ کہ مصنوعی۔

٤۔ اپنی ویڈیو کا CTR بہتر بنائیں۔

سی ٹی آر کا مطلب ہے کلک تھرو ریٹ۔ یعنی لوگوں کا وہ فیصد جو آپ کی ویڈیو نظر آنے کے بعد اس پر کلک کرتے ہیں۔ مثلاً آپ کی ویڈیو ایک سو لوگوں کو نظر آئی لیکن پچیس لوگوں نے اس پر کلک کیا تو اس کا مطلب ہے آپ کا CTR پچیس فیصد ہے۔ اب سوال پیدا ہوتا ہے سی ٹی آر کو کیسے بہتر بنائیں؟

سی ٹی آر کو بہتر بنانے کا طریقہ:

1. اپنا تھمبنل بہتر بنائیں

اگر ویڈیو بہت اچھی ہو لیکن اس کا تھمبنل ہی بیکار ہو تو بہت کم لوگ کلک کرتے ہیں، تھمبنل آپ کی ویڈیو کا چہرہ ہوتا ہے، یہ جتنا زیادہ خوبصورت اور متوجہ کرنے والا ہو گا اتنا ہی زیادہ کلک کا چانس ہو گا۔

2. ویڈیو کی لمبائی

سی ٹی آر بہتر بنانے کے لیے اپنی ویڈیو کی لمبائی کا بھی دیہان رکھیں۔ کیونکہ تھمبنل کے ساتھ ویڈیو کے منٹ بھی نظر آرہے ہوتے ہیں۔ لوگ تھمبنل کے علاوہ ویڈیو کے منٹ دیکھ کر بھی کلک کرنے یا نہ کرنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔

اگر کوئی کسی چیز کی تفصیل جاننا چاہتا ہے تو وہ لمبی ویڈیو بھی دیکھ لیتا ہے۔ لیکن اگر کوئی کسی سوال کا جواب جاننا چاہتا ہے تو وہ مختصر ویڈیو کو پسند کرتا ہے۔ اس لیے ان چیزوں کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے۔

٥۔ متعلقہ الفاظ کے ٹیگز لگائیں۔

ویڈیو کے نیچے ٹیگز لگانے کی جگہ بھی ہوتی ہے، جس طرح آپ نے ویڈیو کے موضوع سے متعلقہ الفاظ کا عنوان اور ڈسکرپشن لکھنی ہے اسی طرح متعلقہ الفاظ کے چند ٹیگز بھی لکھیں۔ سرچ انجن کسی چیز کو تلاش کرتے وقت ٹیگز کا بھی جائزہ لیتا ہے، اس لیے ویڈیو کی ایس ای او کی بہتری کے لیے ٹیگز کا ہونا بھی لازمی ہے۔

ٹیگز لکھتے وقت ان کی ترتیب کا بھی خیال رکھیں، یعنی سب اہم الفاظ کے ٹیگز پہلے لکھیں اور پھر باقی اسی ترتیب سے لکھیں۔ یوٹیوب نے جتنے ٹیگز لکھنے کی گنجائش رکھی ہے آپ اتنے ٹیگز لکھ سکتے ہیں لیکن اس بات کو بھی دیہان میں رکھنا ضروری ہے کہ اگر آپ بہت زیادہ ٹیگز لکھیں گے تو سرچ انجن کے لیے یہ فیصلہ کرنا مشکل ہو جائے گا کہ آپ کی ویڈیو کا موضوع کیا ہے۔

٦۔ڈسکرپشن میں ہیش ٹیگ لگائیں۔

ہیش ٹیگ تو بہت مشہور چیز ہے جسے آپ لازما جانتے ہوں گے۔ ہیش ٹیگز کا استعمال ٹویٹر اور فیس بک پر بہت زیادہ کیا جاتا ہے۔ آپ ہیش ٹیگ کا استعمال یوٹیوب ویڈیو کے عنوان اور ڈسکرپشن میں بھی کر سکتے ہیں۔ بہت سارے لوگوں کا سرچ کرنے کا طریقہ بذریعہ ہیش ٹیگ ہوتا ہے۔ ہیش ٹیگ استعمال کرتے وقت اس بات کا خیال رکھیں کہ زیادہ سے زیادہ دو یا تین ہیش ٹیگ لگائیں۔

٧۔واچ ٹائم بڑھانے کی کوشش کریں۔

یوٹیوب رینکنگ کے عوامل میں ایک اہم چیز واچ ٹائم بھی ہے۔ یعنی لوگ آپ کی ویڈیو کو کتنی دیر تک دیکھتے ہیں۔ یوٹیوب کا نگرانی کرنے والا سسٹم آپ کی ویڈیو کے ویوز، لائیکس، سبسکرائبر اور واچ ٹائم کو نوٹ کر رہا ہوتا ہے، اور پھر ایک اوسط واچ ٹائم نکال کر اس حساب سے آپ کو رینکنگ میں جگہ دیتا ہے۔ واچ ٹائم کو بڑھانے والی صرف ایک ہی چیز ہے اور وہ ہے آپ کی قابلیت، آپ جتنی اچھی، مفید اور معلوماتی ویڈیو بنائیں گے آپ کا واچ ٹائم زیادہ ہو گا۔ جب واچ ٹائم زیادہ ہو گا تو رینکنگ بھی اچھی ہو گی۔

اپنے ناظرین کو دعوت دیں کہ وہ آپ کے چینل کو سبسکرائب اور ویڈیو کو لائیک کریں۔ ویڈیو کے بارے کمنٹ کریں۔ کیونکہ بہت سے لوگ یہ سب کچھ کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں لیکن انہیں یاد نہیں رہتا اس لیے آپ کو ایک بار ضرور یاد کرانا چاہیے۔

ایک اور اہم چیز یہ بھی ہے کہ ویڈیو کی تمہید زیادہ لمبی نہ کریں، بلکہ سلام کے بعد فورا اپنے موضوع پر بات کرنا شروع کر دیں۔

٨۔ناظری کی دلچسپی کو بڑھائیں۔

کامیابی یہ نہیں کہ آپ کی ایک ویڈیو پر ہزاروں ویوز آگئے اور پھر ختم، بلکہ اصل کامیابی یہ ہے کہ آپ کی ہر ویڈیو پر اچھے خاصے ویوز آئیں۔ یا یوں بھی کہہ سکتے ہیں کہ ایک بار جو آپ کی ویڈیو دیکھے تو پھر دوبارہ بھی دوسری دیکھنے کے لیے ضرور آئے۔ کیونکہ یوٹیوب کا نگرانی سسٹم یہ چیز بھی نوٹ کرتا ہے کہ آپ کا ویور آپ کی بہت سی ویڈیوز دیکھتا ہے یا صرف ایک ہی ویڈیو دیکھ کر چلا گیا۔ اگر ایک

ہی ویڈیو دیکھ کر چلا گیا اور پھر چند دن تک اس نے کوئی ویڈیو نہیں دیکھی تو یوٹیوب کا سسٹم خود بخود آپ کی ویڈیو آئندہ اس ویور سے غائب کر دیتا ہے۔

اس مسئلے کے حل کے لیے آپ کو دلچسپ ویڈیوز بنانی ہوں گی۔ آپ ویڈیوز کا قسط وار سلسلہ بھی شروع کر سکتے ہیں تاکہ ویور اگلی قسط کے انتظار میں رہے۔

۹۔ ویڈیوز کے ابواب بنائیں۔

یوٹیوب نے ویڈیوز کے ابواب بنانے کی سہولت بھی دی ہے۔ یعنی آپ اپنی کسی ویڈیو کو مختلف حصوں میں تقسیم کر سکتے ہیں۔ مثلاً پہلے دو منٹ میں کیا بات ہے، پھر اگلے تین منٹ میں کیا بات ہے، پھر اگلے ایک منٹ میں کیا بات ہے۔ اس طرح ابواب بنانے سے دیکھنے والوں کو سہولت ہوتی ہے، اور وہ اس کو پسند بھی کرتے ہیں کیونکہ اس میں لوگوں کے ٹائم کی بچت ہوتی ہے۔

۱۰۔ سب ٹائٹل کا استعمال کریں۔

یوٹیوب آپ کو یہ سہولت بھی فراہم کرتا ہے کہ آپ اپنی ویڈیو میں کسی دوسری زبان کا سب ٹائٹل استعمال کریں۔ اس کے استعمال سے وہ لوگ جو آپ کی زبان نہیں سمجھتے، وہ سب ٹائٹل کو پڑھ کر سمجھ سکتے ہیں۔ اس طرح آپ کی ویڈیو کی ویورشپ زیادہ ہو گی۔

۱۱۔ اینڈ سکرین اور کارڈز کا استعمال کریں۔

اپنی ویڈیو میں آپ پانچ کارڈز کا استعمال کر سکتے ہیں۔ یعنی ویڈیو کے دوران اپنی کسی دوسری ویڈیو کا حوالہ دیتے ہوئے اس ویڈیو کا لنک فراہم کر سکتے ہیں، جس پر کلک کر کے اس ویڈیو کو دیکھا جا سکتا ہے۔

اسی طرح آپ اپنی ویڈیو کے آخری پندرہ سیکنڈ میں اپنی دیگر ویڈیوز یا چینل کا لنک بھی لگا سکتے ہیں، اسے اینڈ سکرین کہا جاتا ہے۔

ایک اور کام جو آپ نے کرنا ہے وہ یہ ہے کہ اپنی ویڈیوز کو مختلف کیٹگریز میں تقسیم کریں، اس طرح آپ کے ناظرین کو خاص موضوع سے متعلقہ ویڈیوز تلاش کرنے میں آسانی ہوتی ہے۔

۱۲۔ ویڈیو کی تشہیر کریں۔

یوٹیوب آپ کو اس بات کی ترغیب بھی دیتا ہے کہ آپ اپنی ویڈیو کا لنک مختلف سوشل میڈیا پر شیئر کریں یا کسی بلاگ، ویب سائٹ پر ویڈیو کو ایمبڈ کریں۔ یوٹیوب کی ان سہولیات سے فائدہ اٹھاتے ہوئے آپ زیادہ سے زیادہ لوگوں تک اپنی ویڈیو کو پہنچا سکتے ہیں۔

ویڈیوز کی تشہیر کا ایک طریقہ بامعاوضہ اشتہار چلانا بھی ہے۔ آپ اگر مالی گنجائش رکھتے ہیں تو یوٹیوب پر یا کسی اور پلیٹ فارم پر بامعاوضہ اشتہار چلا کر بھی تشہیر کر سکتے ہیں۔

شکریہ

اپنی یوٹیوب ویڈیوز کے لیے کی ورڈ کیسے تلاش کریں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

یوٹیوب چینل کو کامیابی سے چلانے کے لیے کی ورڈ ریسرچ بھی ضروری چیز ہے۔ آپ ان الفاظ کو تلاش کریں جن کے ساتھ لوگ سرچ کر رہے ہیں اور پھر انہیں موضوع پر ویڈیوز بھی بنائیں اور ان کی ورڈز کو اپنے ٹائٹل، ڈسکرپشن اور ٹیگز میں استعمال کریں۔

کی ورڈز سرچ کے لیے کچھ مفت ٹولز بھی دستیاب ہیں، آج کے آرٹیکل میں اس بارے بات کی جائے گی۔

۱۔ یوٹیوب سرچ بار

کی ورڈ سرچ کے لیے پہلا ٹول خود یوٹیوب ہی ہے۔ یوٹیوب سرچ بار میں خود کار رینکنگ کی ورڈز کو آپ آسانی سے تلاش کر سکتے ہیں۔ جب آپ یوٹیوب سرچ بار میں کچھ الفاظ ٹائپ کرتے ہیں تو یوٹیوب خود بخود کچھ الفاظ دکھاتا ہے، یہ الفاظ آپ کی سابقہ تلاش یا لوگوں کی تلاش کی روشنی میں ظاہر ہوتے ہیں۔ ان کی ورڈز سے آپ کو ویڈیوز بنانے کے لیے موضوعات مل جاتے ہیں۔ اور انہیں الفاظ کو آپ ٹائٹل میں استعمال کر سکتے ہیں۔

۲۔ دوسروں سے آئیڈیا لیں

یوٹیوب پر بڑے بڑے دماغ کام کر رہے ہیں۔ آپ ان دماغوں کے آئیڈیاز کو فالو کر سکتے ہیں۔ یوٹیوب سرچ میں کچھ لکھیں اور انٹر دبائیں، اب آپ کے سامنے بہت ساری ویڈیوز آئیں گیں۔ ان میں سے جو جو ویڈیوز لاکھوں ویوز رکھتی ہیں ان ویڈیوز کے ٹائٹل دیکھیں، ان کا تھمبنل دیکھیں، ان کی ڈسکرپشن دیکھیں، بلکہ ویڈیوز کو بھی پلے کر کے دیکھیں۔ اور اسی طریقے کو اختیار کریں۔

مثلاً آپ اس موضوع پر ویڈیو بنانا چاہتے ہیں کہ ونڈوز انسٹال کرنے کا طریقہ۔ آپ سرچ میں لکھیں:

ونڈوز انسٹال کرنے کا طریقہ How to install Windows

تصویر

آپ کے سامنے بہت ساری ویڈیوز ظاہر ہوں گیں ان کا جائزہ لیں اور اسی طریقے کو فالو کریں۔ بس اس میں یہ کوشش کریں کہ دو تین سال پرانی ویڈیوز کے بجائے نئی ویڈیوز کو فالو کریں۔

۳۔ کی ورڈز ریسرچ ٹولز

تیسرا طریقہ ایسے ٹولز اور سافٹ ویئرز کو استعمال کرنا ہے جو خاص اس مقصد کے لیے بنائے گئے ہیں۔ ان ٹولز میں سے کچھ مفت ہیں اور کچھ بامعاوضہ ہیں۔ یہ ٹولز آپ کو ہر قسم کی رہنمائی دیتے ہیں۔ نیچے ہم ان ٹولز کے نام اور لنک آپ کو فراہم کر رہے ہیں آپ ان کو چیک کر سکتے ہیں۔

8 بہترین یوٹیوب کی ورڈز ٹولز

.1VidIQ

https://vidiq.com/reliablesoft/#_a_reliablesoft

.2YouTube Keyword Tool Dominator

https://www.keywordtooldominator.com/k/youtube-keyword-tool

.3Ahrefs YouTube Keyword Tool

https://ahrefs.com/youtube-keyword-tool

.4Google Trends

https://trends.google.com/trends/?geo=US

.5Keyword Tool

https://keywordtool.io/youtube

.6Kparser YouTube Keyword Tool

https://kparser.com/youtube-keyword-tool/

.7TubeBuddy

https://www.tubebuddy.com/

.8YouTube Studio

https://studio.youtube.com/channel/UCGiNYy7Q1n7hHEs8aUaFLJQ/analytics/tab-search_insights/period-default

٤۔یوٹیوب سٹوڈیو ریسرچ

آپ کے اپنے یوٹیوب سٹوڈیو میں ایک ٹول فراہم کیا گیا ہے جو آپ کو بہت ساری معلومات فراہم کرتا ہے۔ مثلا

- آپ کے ویور کیا تلاش کر رہے ہیں؟
- آپ کے چینل سے ملتے جلتے دوسرے چینلز کے ناظرین کیا تلاش کر رہے ہیں؟
- مطلوبہ لفظ کتنا مقبول ہے، ہائی، درمیانہ، کم
- مختلف ممالک کو فلٹر کرنے کی سہولت
- لفظ کو گوگل ٹرینڈز میں دیکھنا
- یہ ڈیٹا ۲۸ دن کا ہوتا ہے۔

تصویر

٥۔گوگل ٹرینڈز کا استعمال

لوگ یوٹیوب پر کیا تلاش کر رہے ہیں اس کے لیے گوگل کا مفت ٹول گوگل ٹرینڈ بھی بہترین چیز ہے۔ یہ ٹول صرف یوٹیوب کے لیے نہیں بلکہ مجموعی لحاظ سے انٹرنیٹ سرچ کے نتائج آپ کو دکھاتا ہے۔

تصویر

شکریہ

یوٹیوب سے پیسہ کیسے کمائیں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

انٹرنیٹ کی دنیا میں پیسہ کمانے کے جہاں اور بہت سارے ذرائع ہیں، وہیں ایک مشہور ذریعہ یوٹیوب بھی ہے۔ یوٹیوب کے ماہانہ ایکٹو صارفین کی تعداد دو ارب ہے۔ یہ صارفین روزانہ ایک ارب گھنٹے ویڈیوز دیکھتے ہیں۔

یوٹیوب سے پیسہ کمانے کا سب سے مشہور طریقہ تو وہی ہے جسے یقیناً آپ جانتے ہوں گے یعنی اشتہارات کے ذریعے پیسہ کمانا۔ یعنی آپ ویڈیوز بنا کر اپلوڈ کرتے ہیں، لوگ آپ کی ویڈیوز دیکھتے ہیں، یوٹیوب ان ویڈیوز پر مختلف کمپنیوں کے اشتہار چلاتا ہے، جسے میں ایک حصہ آپ کو دیتا ہے اور ایک حصہ خود رکھ لیتا ہے۔ لیکن یہ بات شاید آپ کے علم میں نہ ہو کہ اس طریقے کے علاوہ یوٹیوب سے پیسہ کمانے کے اور بھی طریقے ہیں۔

آج کے اس مضمون میں انہیں مختلف طریقوں پر بات کریں گے۔

۱۔ پہلا طریقہ اشتہارات سے پیسہ کمانا۔

یوٹیوب لوگوں کو یہ سہولت فراہم کرتا ہے کہ وہ اپنی کسی چیز کی مشہوری کے لیے ویڈیوز پر اشتہارات چلا سکتے ہیں، یہ اشتہار ویڈیو کے شروع، درمیان اور آخر میں چلتے ہیں، اس کے علاوہ ویڈیو دیکھنے والے کو ویڈیو کی ایک سائیڈ یا نیچے بھی اشتہار نظر آتا ہے۔

اگر آپ کا چینل ہے اور آپ اپنے چینل پر اشتہارات کو ایکٹو کرنا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو یوٹیوب کا مونیٹائزیشن پروگرام جوائن کرنا ہو گا۔

مونیٹائزیشن پروگرام کو جوائن کرنے کے کچھ تقاضے ہیں، جن میں سر فہرست یہ ہے کہ آپ کے ایک ہزار سبسکرائبر ہونے چاہیے۔ جبکہ آپ کے چینل کا مجموعی واچ ٹائم چار ہزار گھنٹے ہونا چاہیے۔ آج سے پانچ سال پہلے تک یہ شرائط نہیں تھیں، بلکہ جس دن آپ نے چینل بنایا اسی دن آپ اس پروگرام کو جوائن کر سکتے تھے۔ لیکن اب ایسا نہیں ہے۔

جب آپ کے یہ تقاضے پورے ہو جائیں تو آپ اپنے چینل کے یوٹیوب سٹوڈیو میں جا کر مونیٹائزیشن ٹیب پر کلک کر کے ریکوسٹ بھیج سکتے ہیں۔ یوٹیوب ٹیم آپ کے چینل کا معائنہ کرے گی، اس معائنے میں اس بات کو دیکھا جاتا ہے کہ آپ کا چینل یوٹیوب کے

کمیونٹی گائیڈلائن اور دیگر قواعد وضوابط کی پابندی کر رہا ہے یا نہیں۔ اگر آپ کا چینل یوٹیوب کی گائیڈلائن کے مطابق درست ہوا تو آپ کی ریکوسٹ قبول کرلی جائے گی، اور آپ کی ویڈیوز پر اشتہار چلنا شروع ہو جائیں گے۔

یوٹیوب اشتہار سے آپ کتنا پیسہ کما سکتے ہیں؟

یوٹیوب سے پیسہ کمانے کے اعداد و شمار موضوعات اور ممالک کے لحاظ سے مختلف ہیں۔ یعنی کسی موضوع پر ویڈیو بنانے پر کم پیسہ کمایا جاسکتا ہے اور کسی موضوع پر زیادہ پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔ اسی طرح کسی ملک میں کام کرتے ہوئے کم پیسہ کمایا جاسکتا ہے اور کسی ملک میں کام کرتے ہوئے زیادہ پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔

مثلاً اگر آپ مالیات اور پیداوار کے بارے ویڈیوز بناتے ہیں۔ اور آپ کے دس لاکھ ویوز آتے ہیں تو آپ اشتہارات کے ذریعے تین ہزار ڈالر سے پانچ ہزار ڈالر ماہانہ کما سکتے ہیں۔

اسی طرح ایسا کوئی بھی موضوع جو منافع بخش ہوتا ہے اس پر ویڈیوز بنانے پر اتنا ہی زیادہ کما سکتے ہیں۔ جبکہ غیر منافع بخش موضوعات مثلاً ٹیوٹوریل، تصویر بنانے کا طریقہ، وغیرہ ایسے موضوعات پر بہت کم منافع ملتا ہے۔

جب آپ یوٹیوب سے کمانا شروع کر دیتے ہیں تو آپ کو گوگل ایڈسن کا اکاونٹ بنانا ہوتا ہے، یوٹیوب کی کمائی ہر مہینے کی دس تاریخ کو ایڈسن میں منتقل کر دی جاتی ہے، اور گوگل ایڈسن سے آپ کے ذاتی بینک اکاونٹ میں ہر مہینے کی بائیس سے اٹھائیس تاریخ کو منتقل کر دی جاتی ہے۔

۲۔ یوٹیوب سے پیسہ کمانے کا دوسرا طریقہ افیلی ایٹ مارکیٹنگ ہے۔

آج کل کمائی کرنے کے طریقوں میں یہ طریقہ بھی بہت مشہور ہے، یہ کوئی انوکھی چیز نہیں، بلکہ بالکل اسی طرح کی چیز ہے جو ہم سبزی منڈی میں دیکھتے ہیں۔ یعنی کسان اپنی سبزی لاتا ہے، وہاں ایک شخص بولی لگا کر کسان کی سبزی بیچ دیتا ہے۔ اس کے بدلے میں کسان کو ایک طے شدہ کمشن ملتا ہے۔

بالکل ایسے ہی آپ بھی کسی کمپنی کی کسی پروڈکٹ کو اپنے چینل پر لوگوں کو خریدنے کی ترغیب دیتے ہیں، جو لوگ آپ کے ریفرنس سے وہ چیز خریدتے ہیں تو آپ کو وہ کمپنی ایک طے شدہ کمشن دیتی ہے۔

یہاں میں آپ کو افیلی ایٹ مارکیٹنگ کے چند طریقے بتاتا ہوں جنہیں اختیار کر کے آپ اچھی خاصی آمدن حاصل کر سکتے ہیں:

١۔ پروڈکٹ کا تعارف

یہ بہت مشہور طریقہ ہے، مثلاً آپ کسی کمپنی کا کوئی موبائل اپنے سامنے رکھتے ہیں، اس کی ان باکسنگ کرتے ہیں، اور لوگوں کو اس کے فوائد، اس کی فیچرز اور سہولیات سے آگاہ کرتے ہیں، اپنا تبصرہ اور تجربہ شیئر کرتے ہیں اور ترغیب دیتے ہیں کہ یہ ایک اچھا موبائل ہے۔ اور ساتھ ہی اسے خریدنے کے لیے ایک لنک ڈسکرپشن میں دے دیتے ہیں۔

٢۔ پروڈکٹ کا موازنہ

ایک اور مقبول طریقہ یہ بھی ہے کہ ایک ہی چیز کے بہت سارے ماڈل آپ لوگوں کے سامنے رکھتے ہیں، ہر ایک کا تعارف پیش کرتے ہیں اور ساتھ ساتھ اپنی رائے اور تجربہ بھی پیش کرتے ہیں اور لوگوں کو یہ سمجھنے میں مدد کرتے ہیں کہ ان کے لیے ان کی ضرورت اور بجٹ کے لحاظ سے کون سی پروڈکٹ بہتر رہے گی۔ اس کے ساتھ ہی آپ ان تمام پروڈکٹ کے افیلی ایٹ لنک بھی فراہم کر دیتے ہیں، تاکہ لوگ اپنی مرضی کی چیز خرید سکیں۔

٣۔ یوٹیوب سے کمانے کا تیسرا طریقہ اپنی پروڈکٹ بیچنا

میں نے افیلی ایٹ مارکیٹنگ سے تو کبھی نہیں کمایا لیکن یوٹیوب کو اپنی پراڈکٹ بیچنے کا ذریعہ ضرور بنایا ہے۔ میرا چینل "Nukta Guidance" ایک معلوماتی چینل ہے۔ جسے پانچ لاکھ سے زیادہ لوگوں نے سبسکرائب کیا ہوا ہے۔ میں کبھی کبھی اپنی پراڈکٹ پر بھی ویڈیو بناتا ہوں، لیکن زیادہ تر ویڈیوز کے اندر اپنی پروڈکٹ کی ٹکر چلاتا ہوں۔

- آپ اپنی پروڈکٹ کے تعارف پر ویڈیوز بنائیں۔
- اپنی پروڈکٹ کے فیچرز اور استعمال کا طریقہ بتائیں۔
- خصوصی ڈسکاونٹ آفر پیش کریں۔
- اپنی ویڈیوز میں پرودکٹس کی ticker چلائیں۔

٤۔ یوٹیوب سے کمانے کا چوتھا طریقہ اسپانسرشپ ہے۔

اسپانسرشپ کا مطلب ہے کوئی کمپنی آپ کے چینل کی مقبولیت اور ویورشپ کو دیکھتے ہوئے آپ کو آفر کرے گی کہ آپ اپنی ویڈیوز میں ہماری پراڈکٹ کو دکھائیں، ان کی ان باکسنگ کریں، اپنی رائے دیں وغیرہ۔

اس کے بدلے میں کمپنی آپ کو پیسہ بھی دیتی ہے، پروڈکٹ بھی مفت دیتی ہے، اور کبھی کبھی یہ کمپنیاں آپ کو مختلف ممالک کے وزٹ بھی کراتی ہیں۔

مثلاً کوئی موبائل کمپنی ہے آپ اس کا موبائل ان باکس کر کے لوگوں کو دکھائیں۔ اس کے فیچرز دکھائیں۔ لیکن ایمانداری کا تقاضا یہ ہے کہ آپ وگوں کو غلط معلومات نہ فراہم کریں، ورنہ آپ اپنے ناظرین کا اعتماد کھو دیں گے، اور اس سے آپ کو بہت نقصان ہو گا۔ لوگوں کو صرف درست معلومات فراہم کریں اگرچہ کمپنی یہ چاہے گی کہ آپ لوگوں کو کمپنی کی مرضی کا ریویو پیش کریں، لیکن آپ نے ہمیشہ درست معلومات ہی دینی ہیں۔

۵۔ یوٹیوب سے کمانے کا پانچواں طریقہ ٹریفک کمانا ہے۔

آپ کی ویب سائٹ ہے۔ چاہے وہ ای کامرس کی ویب سائٹ ہے یا آپ کوئی سروس فراہم کرتے ہیں۔ یا آپ پراپرٹی کا کام کرتے ہیں۔ یا کوئی آفس یا کمپنی چلاتے ہیں وغیرہ۔ ویب سائٹ پر ٹریفک لانا بہت بڑا مسئلہ ہوتا ہے۔ اس مسئلے کو آپ اپنے یوٹیوب سے حل کر سکتے ہیں۔

- اپنی پراڈکٹ کا تعارف کرائیں۔
- اپنی کمپنی، آفس کا تعارف پیش کریں۔
- اپنی سروسز کا تعارف پیش کریں اور لوگوں کو ویب سائٹ پر جانے کی ترغیب دیں۔
- ویب سائٹ کا لنک چینل آرٹ میں دیں۔
- ویب سائٹ کا لنک کارڈز میں دیں۔
- ویب سائٹ کا لنک ویڈیو ڈسکرپشن میں دیں۔
- ویب سائٹ کا لنک ویڈیو سکرین پر دیں۔

شکریہ